

ccim' mag

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

MENSUEL N° 09
NOVEMBRE 2013
ÉDITION BRABANT WALLON -
HAINAUT - WALLONIE PICARDE



L'INVITÉ

Marc Charlot

(BRION & CHARLOT)

**Menuisier
d'agencement**

Dossiers

AUTOS | CROWDFUNDING

Plus d'infos sur : www.ccimag.be



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:

CCI Brabant wallon

luc.nicaise@ccibw.be
tél. +32 (0)67 89 33 33

CCI Hainaut

anne.francoise.meuter@ccih.be
tél. +32 (0)71 53 28 77

CCI Wallonie Picarde

info@cciwapi.be
tel. +32 (0)69 89 06 89

www.digichambers.be



Le Crowdfunding, vecteur d'innovation

Les bonnes idées ne se transforment pas toujours en projets... Faute d'investisseurs, de nombreux porteurs de projets de tous secteurs (high-tech, e-commerce, création artistique) ne peuvent franchir le pas de l'entrepreneuriat ou plus modestement, concrétiser une idée innovante. Pour pallier cette difficulté et aider les indépendants, les startups ou encore les associations à se lancer, les plateformes de financement participatif ou de « crowdfunding » se sont multipliées sur le web.

Cette technique de financement de projets et de création d'entreprise utilise Internet comme canal de mise en relation entre les porteurs de projet et d'éventuels investisseurs. Pratique ancienne, elle fait actuellement l'objet d'un large engouement en raison de sa simplicité de fonctionnement et des difficultés que rencontrent certains créateurs à trouver des financements pour leurs projets. L'outil permet donc souvent aux jeunes entreprises de combler le déficit de financement qu'elles sont nombreuses à connaître en début d'activités et de stimuler ainsi l'esprit d'entreprise.

Pérenne pourquoi? Car le crowdfunding, même s'il est traditionnellement attaché aux nouvelles technologies et aux jeunes startups et entrepreneurs, est désormais loin de leur être réservé. Avec le développement de plateformes de plus en plus intuitives et la généralisation des transferts financiers sécurisés sur la toile, de nombreux entrepreneurs se tournent vers le socio-financement. Plutôt qu'une question de secteur, le financement participatif est avant tout localisé: que ce soit à l'échelle d'une ville, d'une région ou d'un pays, il s'agit d'un phénomène de réappropriation du territoire par les investisseurs. Ce changement d'échelle témoigne clairement d'un changement de mentalité du rapport au prêt et à l'investissement. Même si ceux qui investissent dans ces plateformes ne sont pas les acteurs classiques du financement, ce processus permet de le « dédramatiser » en lui donnant une réelle existence pratique. Cependant, tout comme son caractère juridique, son image se doit d'évoluer auprès de l'opinion publique puisqu'on oppose encore souvent « crowdfunding » et « argent intelligent ».

PAUL BERTRAND,
PRÉSIDENT CCI WAPI

“ Pour les plus optimistes, le crowdfunding pourrait être une sorte d'antidote à la crise.

CCI Brabant Wallon

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

CCI Hainaut

Siège de Charleroi
Avenue Général Michel 1c - 6000 Charleroi

Siège du Centre

Place de la Hestre, 19 - 7170 La Hestre

Siège de Mons

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

CCI Wallonie picarde

Siège de Mouscron
Boulevard Industriel, 80 - 7700 Mouscron

Siège de Tournai

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



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

Éditeur responsable
Marc Chapelle

Chef d'édition

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

Publicité

Solange Nys
04/341.91.67
solange@ccimag.be

Journalistes

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

Dossiers

Stéphanie Heffinck, Céline Léonard, Bob Monard

Photos

Invité du Mois: Reporters

Impression

Chauveheid

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

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



L'invité

Marc Charlot,
menuisier
d'agencement
(Brion & Charlot)

4

En 10 ans, Marc Charlot n'a pas hésité à consentir des investissements importants dans l'outil de production et les bâtiments. Auto-didacte, le chef d'entreprise a fait sienne la devise de Paul Emile Victor : « La seule chose promise à l'échec est celle qu'on ne tente pas ! »



Analyse sectorielle

Les insectes :
encore une cuillerée
de ténébrions ?

8

Peu ragoûtants, les insectes se dégustent pourtant dans des plats qui les montrent ou les cachent sous forme de poudre. D'aucuns les exterminent radicalement. Les rampants et les volants : un business comme un autre, après tout.



Dossier

Crowdfunding :
le pouvoir de la foule

25

Un marché exponentiel

27

Avantages et risques

27

Les plateformes belges

28

Témoignages de
sociétés financées

31



Les fondateurs de Look & Fin

Dossier

**Des 4 roues qui
valent le détour !**

13

Les meilleures ?

14

Laquelle choisir ?

14

Qui dans quoi ?

15

Les immatriculations
de 2013

17

Les nouveautés

17



Emploi

Les MIRE
(Missions régionales
pour l'Emploi)

11

Objectif : un emploi « durable et de qualité » pour les plus fragilisés...



Honest Talk

Tommy Leclercq

32

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.





L'économie en images

Guy Delforge : un parfum de réussite

34

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. Bergeret

En bref

L'actualité du chef d'entreprise

39

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 !



Services achats

Négociez vos achats (1) : une savante orchestration

43

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

Portraits

Lhoir & Marteau : Nous ne transigeons pas sur la qualité des produits !

45



Michel Marteau

La société qui couvre plusieurs métiers : rénovation, parachèvement,... ne veut pas des produits d'appel. Depuis 70 ans, néanmoins, le succès est au rendez-vous.

ProMinent® Belgique : clair comme de l'eau de source...

47



Dominique Berger

Le groupe compte 57 filiales et 60 agences dans le monde. ProMinent® Belgique dessert notre pays, le Luxembourg et certains marchés spécifiques en Afrique centrale.

Microland Le sur mesure informatique à destination des PME

48

De la pose de câbles à l'implémentation de logiciels de gestion, la société propose une palette de services à une clientèle constituée à 80 % de PME...



Imagix à l'affiche !

49

Depuis novembre 2005, le complexe Imagix Tournai diffuse les dernières sorties cinéma. Mais il ouvre aussi ses portes pour divers événements et n'oublie pas les entreprises à travers son récent concept « Cinéma & Business » !



Vie de nos entreprises

Carole Equeter Edition Une pincée de sciences

50

La société s'est spécialisée dans la diffusion d'informations de vulgarisation scientifique, via de multiples supports : livres, conférences, chroniques...



Carole Equeter

Vie de nos entreprises

51

Avec ses sites de Charleroi, Mons et Strépy, TechnoCampus est l'un des centres incontournables pour la formation des métiers du futur en Wallonie. Pour sa part, Matias Consulting Group dispose d'un « Smart Building » flamboyant neuf, à Louvain-la-Neuve. Flashs sur nos entreprises wallonnes...



Echos

Echos de la CCIH

53

Spirou a fêté ses 75 ans ! La CCI Hainaut en a profité pour convier ses Membres dans les installations des éditions Dupuis, à Marcinelle



Echos

Echos de la CCIWAPI

55

La 3è Garden Party de la CCI Wapi s'est tenue dans le cadre enchanteur de Pairi Daiza. L'occasion de reparler du réseau « RSE » de la Chambre de Commerce & d'Industrie, en écoutant les propos de l'orateur du jour, Eric Domb, qui s'est exprimé sur l'engagement sociétal du parc.

A portrait of Marc Charlot, a middle-aged man with glasses, wearing a colorful checkered shirt. He is standing in a workshop or factory setting with various pieces of machinery and equipment visible in the background. The lighting is bright, and the overall tone is professional and industrial.

MARC CHARLOT (BRION & CHARLOT)

MENUISIER D'AGENCEMENT

Des programmes d'investissements importants pour satisfaire des marchés très ciblés avec des produits originaux...

HUGO LEBLUD - © REPORTERS

Entre 1981 et 1991, Marc Charlot, qui s'est formé lui-même auprès d'artisans menuisiers, travaille en indépendant, essentiellement dans la menuiserie d'intérieur et d'agencement.

À chaque fois, il réalise des projets spécifiques pour organiser un espace à vocation commerciale, de bureaux ou autres. Aux côtés d'Alex Brion comme associé, Marc Charlot crée au tout début des années nonante une société anonyme appelée « Brion & Charlot » avant de continuer tout seul l'aventure entrepreneuriale. Un changement de raison sociale qui fut aussi l'occasion de rationaliser et les sites et les équipes de production de la menuiserie carolo. Un nouveau bâtiment de 1.400 m² est acquis par la société en 1996 à Montignies-sur-Sambre dans l'entité de Charleroi. Fort de ses succès commerciaux « *mais aussi parce que je suis quasi le seul dans le bassin de Charleroi à m'être spécialisé dans la menuiserie d'agencement* » note l'administrateur délégué, il double la surface des ateliers au début de l'an 2000, qui est donc portée à 2.800 m². Sur cette décennie, Brion & Charlot investira près d'un million EUR pour accroître la performance de ses outils de production avec, notamment, l'acquisition d'une nouvelle chaîne d'encollage semi-automatique. « *Nous investissons afin de pouvoir offrir des produits originaux dans de nouveaux créneaux commerciaux comme les hôpitaux, les écoles ou encore les hôtels* » insiste Marc Charlot. Avec un chiffre d'affaires supérieur à 4 millions EUR, Brion & Charlot ne cherche pas, à tout prix, à engranger des volumes de production, mais plutôt à soigner ses marges. Le gage de sa pérennité ?

Coup de génie

La notion de « coup de génie » en tant que telle ne m'intéresse pas.

Le « coup de génie » de mon point de vue, c'est d'être, tous les jours et avec l'appui de son équipe, un entrepreneur, quelqu'un qui croit que l'intention de réussir est plus importante que tout.

Que l'on soit autodidacte ou bardé de diplômes n'a aucune importance. Ce qui compte, c'est votre capacité et votre conviction à tenter les choses. Ensuite, il faut durer.

Malgré toutes les difficultés que nous rencontrons sur le terrain, il faut être conscient que seul on peut aller vite, mais pour aller plus loin, les autres sont nécessaires.

Apprendre à bien s'entourer est indispensable.

Wouter Bos, ancien Ministre des Finances des Pays-Bas disait : quand quelqu'un se noie, ce n'est pas parce qu'on ne le sauve pas, mais bien parce qu'il ne sait pas nager. Ayant risqué la noyade plus d'une fois, j'ai donc appris à nager.

De mon point de vue, tous ceux qui entreprennent, qui créent de la valeur sont des génies et la société a besoin d'eux.



“ Nous allons vers des nouveaux marchés avec, à chaque fois, des produits spécifiques qui répondent à un besoin ”

BMW Série 3
Gran Turismo



Le plaisir
de conduire



LE PLAISIR DE CONDUIRE SE VIT AUSSI À L'ARRIÈRE.

La nouvelle BMW Série 3 Gran Turismo concilie de manière convaincante un design expressif et élégant et un espace intérieur généreux et fonctionnel. Sa longueur y contribue, bien sûr : 4,82 mètres. Tout bénéfique pour l'habitabilité à l'arrière, avec plus de dégagement pour les jambes, mais aussi pour la capacité de chargement, la plus importante de toute la gamme BMW Série 3 : 520 litres. À bord de la nouvelle BMW Série 3 Gran Turismo, l'enthousiasme est garanti, pour les passagers aussi bien que pour le conducteur. Rendez-vous chez nous pour un essai qui ne manquera pas de vous en convaincre.

LA NOUVELLE BMW SÉRIE 3 GRAN TURISMO. L'ESPACE PREND UNE NOUVELLE DIMENSION.

Louyet Sambreville
Rue Bois Sainte-Marie 180
5060 Sambreville (Auvélais)
Tél. 071 75 06 30
info@louyet.net.bmw.be
www.louyet.bmw.be

Louyet Charleroi
Rue de Mons 80
6000 Charleroi
Tél. 071 20 22 60
info@louyet.net.bmw.be
www.louyet.bmw.be

Vanneste Mons
Z. I. Artisanal - Rue des Sandrinettes 48
7033 Mons-Cuesmes
Tél. 065 40 02 00
info@novautomons.net.bmw.be
www.novautomons.bmw.be

Louyet La Louvière
Rue de la Déportation 61
7100 La Louvière
Tél. 064 77 30 37
lalouviere@louyet.net.bmw.be
www.louyet.bmw.be

Vanneste Tournai
Chaussée de Bruxelles 190
7500 Tournai
Tél. 069 89 12 12
info@vanneste.net.bmw.be
www.vanneste.bmw.be

Depotter s.a.
Chaussée de Bruxelles 375
7822 Meslin-l'Évêque (Ath)
Tél. 068 65 71 48
info@depotter.net.bmw.be
www.depotter.bmw.be

Monseréz Aalbeke
Moeskroensesteenweg 383
8511 Aalbeke (Kortrijk)
Tel. 056 43 91 91
info@monserezaalbeke.net.bmw.be
www.monseréz.bmw.be

Monseréz Kortrijk
Meensesteenweg 86
8500 Kortrijk
Tél. 056 37 43 86
info@monserezkortrijk.net.bmw.be
www.monseréz.bmw.be

 **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.**

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

4,5-8,1 L/100 KM • 119-189 G/KM CO₂



BIO EXPRESS

- ▶ Carolo de naissance (1957)
- ▶ Autodidacte formé à la menuiserie chez un patron entre 14 et 24 ans
- ▶ Patron-menuisier indépendant
- ▶ Artisan menuisier en association de fait avec Alex Brion, de 1987 à 1991
- ▶ **1991** : création de la SA Brion&Charlot
- ▶ **1992** : restructuration et contrôle à 100 % de la SA

TAC AU TAC MARC CHARLOT

- ▶ **La qualité que vous préférez chez un homme :**
« Le fait d'être responsable »
- ▶ **La qualité que vous préférez chez une femme :**
« Le pragmatisme »
- ▶ **Votre principal défaut :**
« L'impatience ! »
- ▶ **Votre rêve de bonheur :**
« Celui que je construis tous les jours »
- ▶ **Ce que vous voudriez être :**
« Moi-même ! »
- ▶ **Le pays où vous désiriez vivre :**
«... pourvu qu'il y règne la paix ! »
- ▶ **Vos héros dans la vie réelle :**
« Ceux qui entreprennent »
- ▶ **Votre domaine culturel préféré :**
« L'Histoire »
- ▶ **Le don de la nature que vous aimeriez avoir :**
« La mémoire éternelle »
- ▶ **La faute qui vous inspire le plus d'indulgence :**
« La méconnaissance »
- ▶ **Votre devise :**
« La seule chose promise à l'échec est celle qu'on ne tente pas »
(Paul Emile Victor, Explorateur des Pôles)

Coup de force

En 2005, j'ai décidé de mettre un terme à mes collaborations avec les entreprises générales de construction. Ces collaborations ne généraient, en fait, que des problèmes.

À partir de ce moment, nous avons développé notre propre clientèle avec laquelle nous avons pu, très rapidement, nouer une relation beaucoup plus professionnelle.

Grâce à ce changement de stratégie, nous avons aussi pu générer davantage de marge, de valeur ajoutée, mais aussi nous attaquer à de nouveaux marchés.

Parmi ceux-ci, les hôpitaux ou encore d'autres types de collectivités comme les écoles ou les homes que nous abordons chaque fois, afin de capter leur intérêt, au départ de produits spécifiques cadrant le plus possible avec les besoins spécifiques de ces institutions. Une stratégie que nous avons appliquée également pour les hôtels avec des blocs sanitaires spécifiques.

Coup de gueule

Je veux dénoncer ici la suffisance de nos hommes politiques et plus particulièrement le désintérêt qu'ils marquent pour l'enseignement technique.

Tout le monde en parle parce que cela fait bien, mais sur le terrain, aucune action concrète n'est prise. J'en veux pour preuve l'absence de dialogue avec les entreprises et plus précisément, les PME qui, faut-il le rappeler, constituent l'essentiel de notre tissu économique et représentent de la sorte la véritable valeur ajoutée de notre région.

BRION & CHARLOT

Rue du Marais, 2
6061 Montignies-sur-Sambre
Tél. 071/30.11.98
www.brionetcharlot.be

LE POINT SUR LES INSECTES...

ENCORE UNE CUILLE

« **R**egarde maman, le beau bulletin! ». La petite tête brune qui vous tend le carnet de notes affiche une mine réjouie. 95 % en math, 90 % en français! Vous allez craquer, je le sens, et offrir à votre bambin une jolie friandise. 3,90 euros la sucette, c'est un peu cher, certes, mais elles sont tellement colorées. Du reste, le choix est large : scorpion banane, scorpion myrtille, ver à l'orange ou criquet framboise. Et les petites bêtes que contiennent les confiseries transparentes ne cachent rien de leur anatomie. Bienvenue chez Amon Tchinniss, à Malmedy! (www.amontchinniss.be). Les rampants et les volants, on les éradique ou... on les mange. Consommés en Asie et en Afrique depuis des temps immémoriaux, ils s'invitent et s'inviteront toujours davantage sur les tables européennes. Dégoûtés, dites-vous? Alors qu'avec l'arrivée des mois en « bre », vous vous délectiez hier encore, à Bruxelles, des moules marinières d'une célèbre enseigne de la rue des Bouchers? Une barrière psychologique à sauter et vous savourerez peut-être sous peu les pralines aux grillons sautés au wok de Wittamer. De son côté, Sang-Hoon Degeimbre, chef étoilé, a mené des recherches de recettes

pour sublimer les ténébrions récemment. Car, excellentes sources de protéines, les insectes ont l'avantage de prendre peu de place, de manger moins que nos bovidés, de produire moins de gaz à effet de serre (10 à 100 fois moins que les porcs, par kg d'insectes). Ils requièrent moins d'eau, se nourrissent parfois simplement de déchets organiques, compost, lisier... Ils nous exposent moins aux maladies transmissibles de l'animal à l'homme. Riches en fibres et oligo-éléments, pauvres en graisses saturées, ils apporteraient une réponse satisfaisante au problème de la démographie galopante. Bref, nous serons tous entomophages volontaires dans le futur. Nous finirons même par les apprécier gustativement parlant, ces petites bêtes! Et puis, les antennes et les carapaces, c'est aussi le business de ceux qui les élèvent ou les exterminent!

STÉPHANIE HEFFINCK

ETRE MIEUX: INSECTES SOUS CONTRÔLE

La réflexologue, Héléna Volnaya, à l'écoute du mal-être de ses clients, l'affirme : « *une fois sur deux, en reprenant les propos des gens qui viennent me voir, nous tombons sur des problèmes alimentaires* ». Convaincue des bienfaits des insectes, elle a décidé d'en lancer elle-même un élevage. « *Je suis en train de leur emménager un espace où je surveillerai attentivement température, degré d'hydrométrie, ventilation* ». Héléna souhaite que son produit grandisse dans les meilleures conditions, pour être le plus sain possible. Elle alimentera donc les insectes à la farine et aux végétaux bio. Une première génération de ténébrions et grillons est née chez elle, de la descendance de laquelle elle partira pour obtenir le produit

dont elle aura contrôlé tous les paramètres. « *Je pourrai les vendre frais, déshydratés, congelés* ». Ses amateurs, particuliers, traiteurs, chocolatier, sportifs de triathlon patientent. Plus tard, Héléna envisage d'ajouter à sa gamme le « caviar d'insecte » qu'est la teigne de ruche!

ETRE MIEUX:

Rue de la Chapelle, 11 - 7090 Henripoint
www.etremieux.be - info@etremieux.be



Alain Wacquier

GREEN KOW: DES INSECTES DANS LES PRODUITS DE TOUS LES JOURS



Ph. Daman

Damien Huysmans et son épouse, Anne De Decker, croient également en la grande valeur alimentaire des insectes. Mais, conscients que l'on mange aussi avec les yeux, ils ont décidé de les intégrer « discrètement » dans leurs produits tartinables à la carotte, tomate, chocolat. On retrouve dans leurs tapenades et pâtes chocolatées 5 à 10 % de vers de farine. Si Damien, en 2012, n'a pas été retenu par les entrepreneurs jurys de l'émission « Starter », son passage par l'émission de la RTBF n'aura pas été vain. Pierre L'Hoest, cofondateur d'EVS le repéra et fut son premier investisseur. Quant à Sang-Hoon Degeimbre, il travailla ses recettes et 2 partenaires industriels acceptèrent de produire ses pâtes. Damien a pu compter sur le soutien de WagrAlim, pôle de compétitivité de l'agro-industrie wallonne et InnovaTech pour concrétiser ses rêves. Avec ses produits de tous les jours « saupoudrés » d'insectes, vendus en magasins bio, l'entreprise lasnoise est une pionnière, en Europe!

THE GREEN KOW COMPANY SPRL : Chée de Louvain, 490 - 1380 Lasne - Tél. 0475/610.642

Louise Huysmans

RÉE DE TÉNÉBRIONS?



ECOCONTROL: XYLOPHAGES EXTERMINÉS

Ingénieur chimiste, Yves Loicq, au sortir des études, intègre une société active dans les traitements contre les insectes du bois et autres nuisibles (cafards, fourmis, puces...). Il en devient Directeur du service Technique. En 92, il se lance en tant qu'indépendant et quelques années plus tard, il crée Ecocontrol SA avec son épouse. Aux activités de traitement des bâtiments contre l'humidité, la mэрule, les vers à bois, il ajoute des missions de coordination de santé sécurité sur les chantiers temporaires et/ou mobiles. « *Souvent, quand le bois est déjà affaibli par des champignons, des insectes xylophages viennent s'y réfugier* ». Le produit utilisé pour éradiquer le ver à bois reste actif « presque à vie » ! Au nombre des bâtiments traités par la société, plusieurs châteaux, des bâtiments communaux, la BNB, etc.

ECOCONTROL

Drève du Tumulus, 44 - 1495 Villers-la-Ville
www.ecocontrol.be - Tél. 0475/76.11.52

VIRIDAXIS: LA LUTTE NATURELLE!



Nous avons déjà pu évoquer, dans les pages du CCI mag', « Viridaxis », spin-off de l'UCL créée en 2004, qui développe, produit et commercialise des insectes parasitoïdes, excellents auxiliaires dans la lutte contre les pucerons. Par exemple, un mélange de 6 espèces de micro-guêpes destinées à parasiter les pucerons des fraises. Remplaçant avantageusement les produits chimiques, ceux de Viridaxis contiennent donc des « cocktails » d'insectes spécifiques aux types de cultures, qui combattent de façon naturelle les pucerons. Aujourd'hui installée à Gosselies, la société compte une trentaine de collaborateurs.

VIRIDAXIS

Rue Louis Blériot, 11 - 6041 Gosselies
Tél. 071/48.72.25 - www.viridaxis.com

A WESSE: INTERVENTIONS ÉCLAIRS

A Wesse extermine de façon professionnelle insectes volants et rongeurs. Elle propose aussi nettoyage et désinfection de locaux contaminés. L'équipe technique, joignable 7 jours sur 7 intervient dans les 24 à 48h et n'utilise que des produits non toxiques pour l'être humain. Ses traitements préventifs et curatifs sont proposés aux particuliers ou sociétés. A wesse couvre Bruxelles, le Brabant wallon, le Brabant flamand, le Hainaut et une partie de la région de Namur...

A. WESSE

G. Dengis - Chée de Bruxelles, 3
1400 Nivelles - Tél. 0477/63.25.24
www.awesse.be



Facile d'accès,
proche de l'autoroute A8 (E429)
en zone téléphonique 02

à Enghien

A VENDRE

Immeuble de bureaux en bon état

WWW.IMMOWEB.BE N°4600860



- 2 x 160 m²
- Sur terrain de 25 ares
- Surface Constructible restante
- Entièrement sécurisée
- Prix : 385 000,-€

A LOUER

Au sein d'un immeuble moderne, neuf, situé sur le zoning qualitis
Plusieurs cellules de bureaux et petit atelier/entrepôt

WWW.IMMOWEB.BE N°4603003



- 1 x 115 m² de bureaux
- 1 x 67m² de bureaux
- 1 x 67m² de bureaux + atelier de 175m²
- Entièrement sécurisé
- Prix attractif, charges comprises

Contact: Mail: pleclercq@pragmatix.be Tél: 0496/52 88 27
Descriptifs détaillés et visites sur simple demande



Votre fournisseur informatique

à Woluwé-St-Lambert

et à Genval

Optez pour un service rapide et personnalisé.



Conseil & Assistance



Vente - Location - E-shop



Promotions fréquentes



Maintenance - Antivirus - Backup



Optimisation de votre matériel

Dépannage - Atelier de réparation



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

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

■ ■ ■ ■ ■ BDE GROUP



Avec vous pour réussir

Une équipe pour réussir avec vous
le développement de votre P.M.E.

- Gestion financière
- Marketing et gestion commerciale
- Politique industrielle
- Certification qualité
- Gestion des ressources humaines
- Gestion de l'environnement
- Gestion administrative

- Conseils
- Formation
- Diagnostic global
- Coaching
- Transmission

Contact : info@pme-consult.eu

www.pme-consult.eu

agrés par



"Le Business news magazine" des CCI wallonnes



INFOS:
Solange NYS
solange@ccimag.be



UTILISEZ-LE POUR VOTRE COMMUNICATION
VERS LES ENTREPRENEURS DE WALLONIE

DEMANDEURS D'EMPLOI FRAGILISÉS EN POINT DE MIRE

- ▶ 11 Missions Régionales pour l'Emploi (« MIRE ») en Wallonie
- ▶ Objectif: procurer un emploi « durable et de qualité » aux plus fragilisés
- ▶ une interface entre travailleurs et employeurs

STÉPHANIE HEFFINCK



A. Cordier (coordinatrice InterMIRE) et M-P Bonaventure, Directrice MIRE BW

« Les MIRE ont un pied dans le social et un pied dans l'économie », présente Anne Cordier. « Nous travaillons avec des gens qui 'en veulent' et, de leur côté, ils ont fait le libre choix d'être accompagnés ». La coordinatrice de l'ASBL « InterMIRE » avance une dernière preuve du professionnalisme des structures: « Nous sommes tenus par décret à une obligation de résultat! »...

▶ CCI mag': « Quelles sont les catégories de demandeurs d'emploi qui peuvent faire appel aux Mire? »

AC: « Les demandeurs d'emploi qui n'ont pas le CESS ou qui ont minimum 2 ans de chômage sur les 3 dernières années. Ceux qui bénéficient d'une aide sociale ou sont inscrits à l'AWIPH. Mais encore, des ressortissants étrangers ou des personnes qui ont connu une longue période d'inactivité... »

▶ CCI mag': « Quel est le rôle que va jouer la MIRE,

par rapport aux demandeurs d'emploi et aux employeurs? »

AC: « La MIRE va détecter les postes d'emplois de « 1^{re} qualification », dans lesquels s'épanouiront des demandeurs d'emploi fragilisés moyennant un ajustement assez court. Nous allons accompagner le demandeur d'emploi en amont, mais aussi lors de la stabilisation dans l'emploi, par un suivi qui revêt diverses formes, en fonction des attentes du travailleur et de son employeur. Nous sommes une interface entre les 2 et nombre de nos interventions permettent d'aplanir des problèmes de compréhension qui se posent souvent en début de contrat. Les PME ne sont pas toujours outillées pour le processus d'intégration d'un nouvel élément dans l'équipe. Nous sommes donc tout à la fois un appui pour elles autant pour le recrutement que sur cet aspect. C'est confortable! »

▶ CCI mag': « Concrètement, que mettez-vous en place pour le demandeur d'emploi? »



A. Cordier,
coordinatrice
« InterMIRE »:

Nous accompagnons le processus d'intégration en entreprise sans être intrusifs

AC: « Des formations alternées, pour des groupes de demandeurs d'emploi, en partenariat avec des centres de formation et les entreprises. Du jobcoaching individuel, assez soutenu durant les 6 premiers mois; des stages d'insertion en entreprise, durant 15 jours, pour permettre aux 2 parties de se découvrir ».

▶ CCI mag': « Pour qu'une MIRE soit agréée, qui doit faire partie du CA? »

AC: « Des représentants syndicaux et patronaux, le Directeur de la « Direction régionale » du FOREM; le Président du comité subrégional de l'emploi et de la formation; un représentant de la fédération des CPAS, un autre de l'AWIPH »

▶ CCI mag': « Quelles sont les obligations de résultat que vous évoquiez et quels résultats avez-vous obtenus l'an passé, justement? »

AC: « Un équivalent temps plein en MIRE doit accompagner 20 bénéficiaires annuellement; la moitié doit être à l'emploi en CDI ou en CDD de plus de 6 mois; c'est la définition de l'emploi 'durable et de qualité', situation dans laquelle se sont trouvés 3.102 travailleurs par notre intermédiaire, l'an passé! »

▶ CCI mag': « Pourquoi une « InterMIRE »? »

AC: « Tout simplement comme structure d'appui aux 11 MIRE. C'est aussi l'interlocuteur des MIRE pour le monde politique et les pouvoirs subsidiaires... »

CO₂/km
98g

ATN/mois*
€ 59

Déductibilité fiscale
90%

INTELLI **LINK** <     >



LA NOUVELLE INSIGNIA BUSINESS

ÉCONOMIQUE SUR LA ROUTE ET SUR VOTRE FICHE DE PAIE.

La nouvelle Insignia Business est richement équipée – elle dispose notamment du système d'infotainment avec navigation IntelliLink. Avec seulement 98 g CO₂/km – les émissions les plus basses de son segment –, elle est fiscalement déductible à 90%. Et votre ATN net est réduit au strict minimum : € 59 par mois. Alors, rendez-vous vite chez votre Distributeur Opel pour y découvrir une voiture qui ne présente que des avantages. De toute nature.

opel.be info environnement (AR 19/03/2004): opel.be

 3,7-3,9 L/100 KM  98-104 G/KM  **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.**



* Estimation de la contribution nette mensuelle que l'employé aura à verser sur base du taux d'imposition maximum de 53,50% sur l'avantage de toute nature, sur base du prix catalogue de l'Insignia 4-portes Business 120 ch. Modèle illustré à titre indicatif.

Wir leben Autos.

Dossier

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 régalerent 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



Ascento est une division de l'ijwep SA, VG 12448100AP - B-027 002 - 00009-405 - 00009-406 - 00009-408 - 00009-409 - 00009-410 - 00009-411 - 00009-412 - 00009-413 - 00009-414 - 00009-415 - 00009-416 - 00009-417 - 00009-418 - 00009-419 - 00009-420 - 00009-421 - 00009-422 - 00009-423 - 00009-424 - 00009-425 - 00009-426 - 00009-427 - 00009-428 - 00009-429 - 00009-430 - 00009-431 - 00009-432 - 00009-433 - 00009-434 - 00009-435 - 00009-436 - 00009-437 - 00009-438 - 00009-439 - 00009-440 - 00009-441 - 00009-442 - 00009-443 - 00009-444 - 00009-445 - 00009-446 - 00009-447 - 00009-448 - 00009-449 - 00009-450 - 00009-451 - 00009-452 - 00009-453 - 00009-454 - 00009-455 - 00009-456 - 00009-457 - 00009-458 - 00009-459 - 00009-460 - 00009-461 - 00009-462 - 00009-463 - 00009-464 - 00009-465 - 00009-466 - 00009-467 - 00009-468 - 00009-469 - 00009-470 - 00009-471 - 00009-472 - 00009-473 - 00009-474 - 00009-475 - 00009-476 - 00009-477 - 00009-478 - 00009-479 - 00009-480 - 00009-481 - 00009-482 - 00009-483 - 00009-484 - 00009-485 - 00009-486 - 00009-487 - 00009-488 - 00009-489 - 00009-490 - 00009-491 - 00009-492 - 00009-493 - 00009-494 - 00009-495 - 00009-496 - 00009-497 - 00009-498 - 00009-499 - 00009-500 - 00009-501 - 00009-502 - 00009-503 - 00009-504 - 00009-505 - 00009-506 - 00009-507 - 00009-508 - 00009-509 - 00009-510 - 00009-511 - 00009-512 - 00009-513 - 00009-514 - 00009-515 - 00009-516 - 00009-517 - 00009-518 - 00009-519 - 00009-520 - 00009-521 - 00009-522 - 00009-523 - 00009-524 - 00009-525 - 00009-526 - 00009-527 - 00009-528 - 00009-529 - 00009-530 - 00009-531 - 00009-532 - 00009-533 - 00009-534 - 00009-535 - 00009-536 - 00009-537 - 00009-538 - 00009-539 - 00009-540 - 00009-541 - 00009-542 - 00009-543 - 00009-544 - 00009-545 - 00009-546 - 00009-547 - 00009-548 - 00009-549 - 00009-550 - 00009-551 - 00009-552 - 00009-553 - 00009-554 - 00009-555 - 00009-556 - 00009-557 - 00009-558 - 00009-559 - 00009-560 - 00009-561 - 00009-562 - 00009-563 - 00009-564 - 00009-565 - 00009-566 - 00009-567 - 00009-568 - 00009-569 - 00009-570 - 00009-571 - 00009-572 - 00009-573 - 00009-574 - 00009-575 - 00009-576 - 00009-577 - 00009-578 - 00009-579 - 00009-580 - 00009-581 - 00009-582 - 00009-583 - 00009-584 - 00009-585 - 00009-586 - 00009-587 - 00009-588 - 00009-589 - 00009-590 - 00009-591 - 00009-592 - 00009-593 - 00009-594 - 00009-595 - 00009-596 - 00009-597 - 00009-598 - 00009-599 - 00009-600 - 00009-601 - 00009-602 - 00009-603 - 00009-604 - 00009-605 - 00009-606 - 00009-607 - 00009-608 - 00009-609 - 00009-610 - 00009-611 - 00009-612 - 00009-613 - 00009-614 - 00009-615 - 00009-616 - 00009-617 - 00009-618 - 00009-619 - 00009-620 - 00009-621 - 00009-622 - 00009-623 - 00009-624 - 00009-625 - 00009-626 - 00009-627 - 00009-628 - 00009-629 - 00009-630 - 00009-631 - 00009-632 - 00009-633 - 00009-634 - 00009-635 - 00009-636 - 00009-637 - 00009-638 - 00009-639 - 00009-640 - 00009-641 - 00009-642 - 00009-643 - 00009-644 - 00009-645 - 00009-646 - 00009-647 - 00009-648 - 00009-649 - 00009-650 - 00009-651 - 00009-652 - 00009-653 - 00009-654 - 00009-655 - 00009-656 - 00009-657 - 00009-658 - 00009-659 - 00009-660 - 00009-661 - 00009-662 - 00009-663 - 00009-664 - 00009-665 - 00009-666 - 00009-667 - 00009-668 - 00009-669 - 00009-670 - 00009-671 - 00009-672 - 00009-673 - 00009-674 - 00009-675 - 00009-676 - 00009-677 - 00009-678 - 00009-679 - 00009-680 - 00009-681 - 00009-682 - 00009-683 - 00009-684 - 00009-685 - 00009-686 - 00009-687 - 00009-688 - 00009-689 - 00009-690 - 00009-691 - 00009-692 - 00009-693 - 00009-694 - 00009-695 - 00009-696 - 00009-697 - 00009-698 - 00009-699 - 00009-700 - 00009-701 - 00009-702 - 00009-703 - 00009-704 - 00009-705 - 00009-706 - 00009-707 - 00009-708 - 00009-709 - 00009-710 - 00009-711 - 00009-712 - 00009-713 - 00009-714 - 00009-715 - 00009-716 - 00009-717 - 00009-718 - 00009-719 - 00009-720 - 00009-721 - 00009-722 - 00009-723 - 00009-724 - 00009-725 - 00009-726 - 00009-727 - 00009-728 - 00009-729 - 00009-730 - 00009-731 - 00009-732 - 00009-733 - 00009-734 - 00009-735 - 00009-736 - 00009-737 - 00009-738 - 00009-739 - 00009-740 - 00009-741 - 00009-742 - 00009-743 - 00009-744 - 00009-745 - 00009-746 - 00009-747 - 00009-748 - 00009-749 - 00009-750 - 00009-751 - 00009-752 - 00009-753 - 00009-754 - 00009-755 - 00009-756 - 00009-757 - 00009-758 - 00009-759 - 00009-760 - 00009-761 - 00009-762 - 00009-763 - 00009-764 - 00009-765 - 00009-766 - 00009-767 - 00009-768 - 00009-769 - 00009-770 - 00009-771 - 00009-772 - 00009-773 - 00009-774 - 00009-775 - 00009-776 - 00009-777 - 00009-778 - 00009-779 - 00009-780 - 00009-781 - 00009-782 - 00009-783 - 00009-784 - 00009-785 - 00009-786 - 00009-787 - 00009-788 - 00009-789 - 00009-790 - 00009-791 - 00009-792 - 00009-793 - 00009-794 - 00009-795 - 00009-796 - 00009-797 - 00009-798 - 00009-799 - 00009-800 - 00009-801 - 00009-802 - 00009-803 - 00009-804 - 00009-805 - 00009-806 - 00009-807 - 00009-808 - 00009-809 - 00009-810 - 00009-811 - 00009-812 - 00009-813 - 00009-814 - 00009-815 - 00009-816 - 00009-817 - 00009-818 - 00009-819 - 00009-820 - 00009-821 - 00009-822 - 00009-823 - 00009-824 - 00009-825 - 00009-826 - 00009-827 - 00009-828 - 00009-829 - 00009-830 - 00009-831 - 00009-832 - 00009-833 - 00009-834 - 00009-835 - 00009-836 - 00009-837 - 00009-838 - 00009-839 - 00009-840 - 00009-841 - 00009-842 - 00009-843 - 00009-844 - 00009-845 - 00009-846 - 00009-847 - 00009-848 - 00009-849 - 00009-850 - 00009-851 - 00009-852 - 00009-853 - 00009-854 - 00009-855 - 00009-856 - 00009-857 - 00009-858 - 00009-859 - 00009-860 - 00009-861 - 00009-862 - 00009-863 - 00009-864 - 00009-865 - 00009-866 - 00009-867 - 00009-868 - 00009-869 - 00009-870 - 00009-871 - 00009-872 - 00009-873 - 00009-874 - 00009-875 - 00009-876 - 00009-877 - 00009-878 - 00009-879 - 00009-880 - 00009-881 - 00009-882 - 00009-883 - 00009-884 - 00009-885 - 00009-886 - 00009-887 - 00009-888 - 00009-889 - 00009-890 - 00009-891 - 00009-892 - 00009-893 - 00009-894 - 00009-895 - 00009-896 - 00009-897 - 00009-898 - 00009-899 - 00009-900 - 00009-901 - 00009-902 - 00009-903 - 00009-904 - 00009-905 - 00009-906 - 00009-907 - 00009-908 - 00009-909 - 00009-910 - 00009-911 - 00009-912 - 00009-913 - 00009-914 - 00009-915 - 00009-916 - 00009-917 - 00009-918 - 00009-919 - 00009-920 - 00009-921 - 00009-922 - 00009-923 - 00009-924 - 00009-925 - 00009-926 - 00009-927 - 00009-928 - 00009-929 - 00009-930 - 00009-931 - 00009-932 - 00009-933 - 00009-934 - 00009-935 - 00009-936 - 00009-937 - 00009-938 - 00009-939 - 00009-940 - 00009-941 - 00009-942 - 00009-943 - 00009-944 - 00009-945 - 00009-946 - 00009-947 - 00009-948 - 00009-949 - 00009-950 - 00009-951 - 00009-952 - 00009-953 - 00009-954 - 00009-955 - 00009-956 - 00009-957 - 00009-958 - 00009-959 - 00009-960 - 00009-961 - 00009-962 - 00009-963 - 00009-964 - 00009-965 - 00009-966 - 00009-967 - 00009-968 - 00009-969 - 00009-970 - 00009-971 - 00009-972 - 00009-973 - 00009-974 - 00009-975 - 00009-976 - 00009-977 - 00009-978 - 00009-979 - 00009-980 - 00009-981 - 00009-982 - 00009-983 - 00009-984 - 00009-985 - 00009-986 - 00009-987 - 00009-988 - 00009-989 - 00009-990 - 00009-991 - 00009-992 - 00009-993 - 00009-994 - 00009-995 - 00009-996 - 00009-997 - 00009-998 - 00009-999 - 00009-1000

Complexes industriels
Bâtiments pour PME
Plateformes logistiques
Surfaces commerciales
Bureaux

 **WILLY
NAESSENS**
Industriebouw • Bâtiments Industriels



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 neue 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 gavant 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 laissera 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-glace 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-rassurant, 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.

The Proximus logo consists of the word "proximus" in a lowercase, italicized, sans-serif font. A white, curved line starts above the 'x' and sweeps upwards and to the right, ending above the 's'.

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 coulissent 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 valeurs 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 dédicacée. 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'entièreté 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 démarrer 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

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

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



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 tracas à la douane lors d'un import/export temporaire. Ces désagréments sont surtout liés à la récupération de la caution que vous devez déposer lors de l'entrée dans un pays.

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



« 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 - CARESSQUARE

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 iloove.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, Mammut, Berghaus) qui ont manifesté leur envie d'établir un partenariat avec la startup wallonne.

(www.ilooove.it - [facebook.com/iloooveclimbing](https://www.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 Abrakam 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'entièreté des parts 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 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

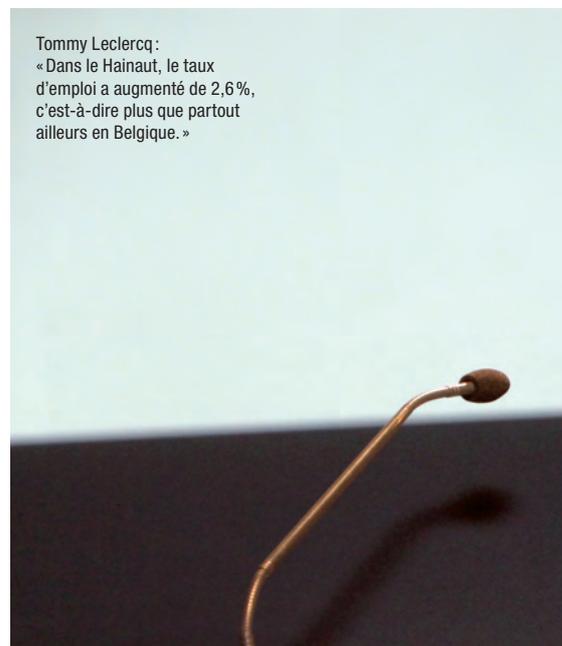
► **CCIImag' : Comme lors de la soirée du 12 septembre à Charleroi...**

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 Ylief 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

▶ **CCImag' : 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

▶ **CCImag' : 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. »

▶ **CCImag' : 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'essayer 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. »

▶ **CCImag' : 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. »

▶ **CCImag' : 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. »



© Jonathan Berger

PARFUM DE RÉUSSITE



© Jonathan Berger

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

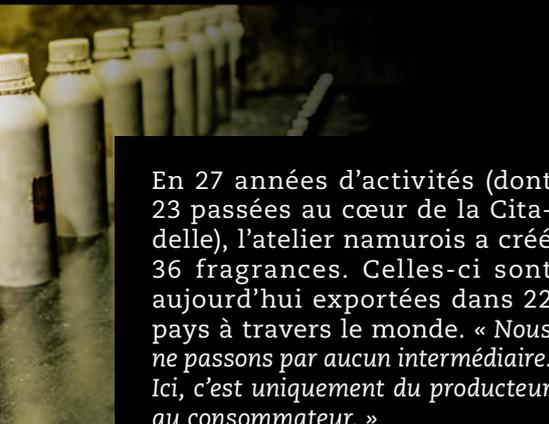


© Jonathan Berger



© 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 



© alphaspirt

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



© alphaspirt

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.



© contrastwerkstatt

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 Eurobaromètre 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.



© stillkost

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





© goodluz

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

N°Vert 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.

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

Pourrais-tu s'il te plaît imprimer les fichiers de mon CD ROM ?



la meilleure alternative :

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


MERAK[®]
information management

www.merak.eu





[Lhoir & Marteau]

NOUS NE TRANSIGEONS PAS SUR LA QUALITÉ DES PRODUITS...

À presque 70 ans, l'entreprise Lhoir & Marteau peut se targuer d'une belle renommée. Le bouche à oreille assure pour l'essentiel sa publicité. Les produits d'appel, Lhoir & Marteau n'en veut pas...

STÉPHANIE HEFFINCK



Diversification des activités

« C'est Paul Lhoir qui a créé l'entreprise qui, à l'époque, en 1946, ne faisait que le commerce de bois », relate Michel Marteau qui en assure aujourd'hui la gestion. L'équipe de départ s'est étoffée, passant de 3 à 15 personnes. Quarante ans après sa fondation, la société a quitté ses anciennes installations, chaussée de Bruxelles à Waterloo, pour migrer vers le zoning industriel de la cité du Lion. **Le déménagement était motivé par le développement des activités, qui allait de pair avec un besoin accru de surface de stockage et l'adjonction d'un atelier de façonnage. Du reste, à proximité immédiate des locaux** de l'ancienne usine Fiat, les clients pouvaient trouver aisément des places de parking. « Quand on s'est installé ici, on a doublé le chiffre d'affaires. Nous n'avons pas à nous plaindre : il est d'ailleurs en progression quasiment constante... »

Aujourd'hui, **Lhoir & Marteau couvre plusieurs métiers en parallèle** : la rénovation (isolation, châssis, portes...), le

parachèvement (parquets, lambris...), l'extérieur (terrasse, jardin...).

Et son atelier de menuiserie concrétise les projets à la carte ; des portes d'une largeur et épaisseur fixées, avec un cadre déterminé sont exécutées à la perfection par les menuisiers spécialisés. Mais aussi des escaliers, placards, présentoirs de magasins, meubles de salle de bain, etc.

Uniquement des produits de qualité

Ateliers, stocks, bureaux s'étendent sur quelque 4.000 m²

« Nous possédons le plus gros stock de bois de jardin de la région » affirme Michel Marteau. Pour les aménagements extérieurs, la société utilise diverses essences, dont les qualités premières et le traitement assurent une résistance optimale aux intempéries, insectes et champignons. Du PRN autoclave, du mélèze, du châtaignier, du chêne, des bois exotiques. Pour l'intérieur, la gamme de Lhoir & Marteau reprend notamment les parquets massifs,

semi-massifs, stratifiés, pour lesquels elle met à disposition des produits d'entretien spécifiques. « Nous ne cherchons pas de produits d'appel. Nous proposons des produits de qualité. Certes, cela se répercute sur les prix, mais la résistance et le résultat sont meilleurs. Par exemple, pour les plaques de plâtre, nous ne vendons que 'Gyproc'. Les peintres qui se chargeront de la finition, les apprécient car le rendu est plus esthétique ».

L'âge vénérable de « Lhoir & Marteau » - près de 70 ans - est un gage de fiabilité pour ses clients constitués de 2/3 de professionnels et d'1/3 de particuliers. « Ils viennent chez nous presque en amis », apprécie M. Marteau. Petites précisions utiles : disposant d'un camion avec élévateur, l'entreprise effectue elle-même ses livraisons. En semaine, elle est ouverte de 8h à 17h (+ le samedi matin, sauf en juillet et août).



Michel Marteau, face à un gabarit d'escalier

LHOIR & MARTEAU

Av des Pâquerettes, 55, bte 31
1410 Waterloo
Tél. 02/354.78.92

www.lhoiretmarteau.be

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.



[Prominent® Belgique]

CLAIR COMME de l'eau de source

- ▶ Du matériel pour le traitement de l'eau
- ▶ Une filiale inscrite dans un groupe mondial
- ▶ Une communication interne transparente et favorisée

STÉPHANIE HEFFINCK

Une structure souple et germanique

Filiale d'une société allemande qui a fêté ses 50 ans en 2011, ProMinent® Belgique vient pour sa part de souffler ses 40 bougies. **Le groupe** dont la famille fondatrice tient toujours les rênes compte **57 filiales et 60 agences dans le monde**. « *Aujourd'hui, la tendance, chez nous, est aussi de racheter des sociétés dans le même domaine, dans des pays où nous sommes déjà présents. Nous leur offrons ainsi un marché mondial et acquérons de la sorte des technologies que nous n'avons pas, du matériel complémentaire...* », précise Dominique Berger, General Manager.

Le CA global du groupe s'est chiffré à 5.800.000 euros, en 2012. ProMinent est le partenaire en matière de solutions pour le traitement de l'eau et fabricant de composants et de systèmes pour des

applications concernant l'utilisation de produits chimiques. Les équipements sont pour la plupart fabriqués dans les 15 usines du groupe (dont les principales se situent en Allemagne, à Malte, en Tchéquie, en Chine, en Inde et aux États-Unis). Peu de sociétés touchent des clients aux activités si multiples, mais l'eau est un paramètre entrant dans tellement de process. L'industrie du gaz et du pétrole, l'industrie des boissons et de l'alimentaire, du papier, l'industrie chimique... vont puiser dans la gamme de ProMinent®. Mais aussi les piscines, les lieux de vacances ou les zoos! « *En période de crise, nous pouvons donc facilement concentrer nos forces sur les secteurs plus porteurs. C'est une grande chance qui explique pourquoi nous continuons de progresser. Aujourd'hui, par exemple, les piscines et le food & beverage génèrent 25 % du CA* ».



Dominique Berger, General Manager

SAV à l'écoute!

Installée dans le zoning de Saintes depuis 1998, ProMinent® occupe un bâtiment de 1.600 m² de bureaux, ateliers, stocks.

« *Outre la Belgique, nous desservons également d'ici le Luxembourg et certains marchés spécifiques en Afrique centrale* », souligne le manager qui ne fait pas mystère de son souhait de « booster » encore les ventes, grâce à l'engagement récent de commerciaux. « *Notamment un Luxembourgeois, spécifiquement pour le marché du Grand-Duché. Le marché est énorme, il y a encore de l'emploi à créer* », s'enthousiasme Dominique.

Quotidiennement, l'équipe commerciale contacte de nouveaux prospects, mais s'attache aussi et surtout au développement de la gamme sur la clientèle existante. « *Cette clientèle a pu apprécier la qualité de produits d'un groupe réputé mondialement* ». Et, en particulier, elle a goûté au **confort d'un service après-vente réactif** : un client qui a signalé une panne est recontacté dans l'heure téléphoniquement. Dans les 24h, un service d'intervention peut éventuellement déjà être sur place. « *Nous avons un atelier à Saintes et pas mal de stock. Et, précisons-le, une vente comptoir également sur place* ».

La société dirigée par Dominique Berger depuis 12 ans, connaît une croissance quasiment constante depuis 40 ans. Seules 4 ou 5 années moins favorables ont jeté une petite ombre sur le tableau. L'effectif a crû progressivement et ce sont aujourd'hui une vingtaine de personnes qui contribuent à la réussite du business. Grâce à un cadre de travail agréable, une communication transparente, des avantages en nature, des horaires de travail souples, des formations récurrentes et adaptées, des activités ludiques... et culturelles qui soudent une équipe, elles ne ressentent guère l'envie d'aller voir ailleurs si l'herbe y est plus verte...

PROMINENT

Avenue Landas, 11, ZI de Saintes
1480 Tubize - Tél. 02/391.42.80
www.prominent.be

[MicroLAND]

LE « SUR MESURE » INFORMATIQUE à destination des PME

Une palette de services très large, allant de la pose de câble à l'implémentation de logiciels de gestion conformes aux demandes spécifiques du client...

HUGO LEBLUD

Pour les PME jusqu'à 50 personnes

C'est quatre ans plus tôt, mais alors en tant qu'indépendant, que Jean-Christophe Cock a lancé à Anderlues ses activités qu'il regroupera au sein de la société **MicroLAND**, officiellement portée sur les fonts baptismaux en 2010. Après des formations spécifiques en gestion/comptabilité, mais aussi diverses autres spécialisations dans les métiers du multimédia, sans oublier une dizaine d'années au sein de Belgacom pour y développer le service « ADSL », Jean-Christophe Cock crée donc sa propre affaire.

Une société axée sur les services informatiques au sens le plus large du terme.

En effet, chez MicroLAND, **on est capable de gérer de A à Z tout un parc ou réseau informatique, pour des PME employant jusqu'à 50 personnes.**

« Nous disposons de toute l'expertise requise pour étudier l'implantation d'un parc informatique, établir un devis, choisir les équipements les plus adaptés aux besoins et enfin installer ceux-ci. À la demande, encore, nous assurons la maintenance » explique Jean-Christophe Cock, directeur gérant de cette sprl.

Le câblage aussi...

Complémentairement - et ceci fait sans doute la grande originalité de la société d'Anderlues - MicroLAND **est spécialisé dans le choix du câblage** (câble co-axial, Ethernet ou encore la fibre optique), les plans de déploiement de celui-ci, ainsi que sa pose.

« Souvent, dans les nouveaux bâtiments ou ceux que l'on rénove, le choix du câblage et l'installation du réseau informatique sont confiés à une entreprise générale d'électricité qui n'a pas toujours, par exemple, en matière de réseau, les connaissances les plus pointues pour répondre de la manière la plus adéquate

au souhait des clients » fait remarquer le directeur gérant de MicroLAND.

Au service des PME

Sans guère de publicité, mais en comptant sur l'efficacité du « bouche à oreille », MicroLAND dispose d'une **clientèle de PME à 80 %**, le solde se répartissant encore quelques clients privés (communes, hôpitaux), sans oublier les particuliers. La réactivité de la sprl, en matière de dépannage, notamment, a fait sa réputation quand on sait l'importance de remettre très vite en fonction le service informatique, au risque de paralyser productions ou livraisons.

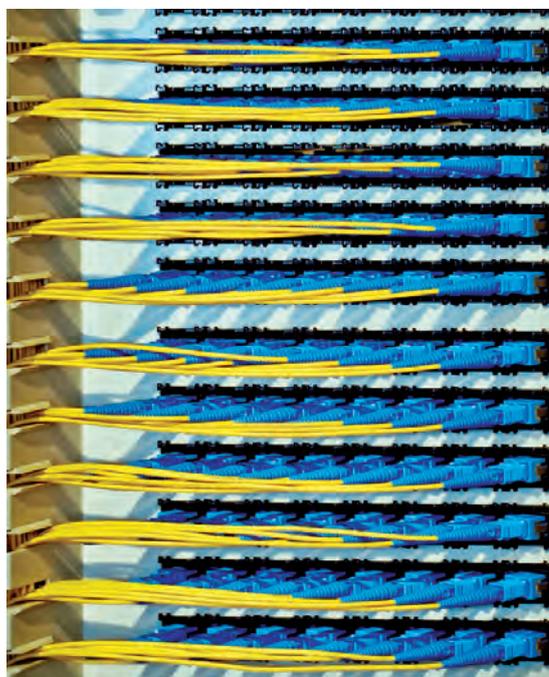
Au-delà des audits, de la pose et de la maintenance des équipements, MicroLAND est aussi capable d'offrir à ses clients des programmes de formation ou encore des conseils en vue d'optimiser les réseaux ou les logiciels.

À la demande, la société met en place des outils informatiques de gestion « sur mesure », présentant une grande facilité d'utilisation.

Visual@ttitude

Sur les quelque 200.000 euros de chiffre d'affaires en 2012 (près de 350.000 EUR annoncés en 2013 suite à une très importante commande engrangée dans le secteur hospitalier), près d'un tiers est réalisé à travers le **département « Visu@ttitude »** lancé il y a quatre ans.

Piloté par Carine Wauthy, ce département construit ou améliore les performances de votre



site internet, conçoit la meilleure identification visuelle possible pour l'entreprise et évalue les supports les plus pertinents (cartes de visite, flyers, dépliants, catalogues, drapeaux, bâches, lettrage sur vitrines, lettrage sur véhicules...).

Un département qui fidélise déjà un beau petit portefeuille d'entreprises régionales dans les secteurs les plus divers. Une zone de chalandise géographiquement assez vaste puisque la clientèle de MicroLAND couvre, outre le Centre et la région de Charleroi, le Brabant Wallon tout proche ainsi que les parties limitrophes de la province de Namur.

MICROLAND

Rue à Dettes, 105 - 6150 Anderlues
Tél. 071/54.00.45 - www.microland.be

À l'affiche: **IMAGIX**

IMAGIX Tournai propose, sur grand écran, les dernières nouveautés cinéma, mais également toute une série d'événements: Men's Night, projections Art & Essai, séances de 11h00... L'entreprise familiale n'oublie pas le monde entrepreneurial et offre « des clés sur porte » pour accueillir vos clients et vos collaborateurs! Clap: 1^{re}.

CAMILLE DESAUWAGE



Les salles du complexe peuvent accueillir des avant-premières comme des conférences.

Le complexe **IMAGIX Tournai** a été inauguré en novembre 2005. Depuis, la société implantée dans la cité des cinq clochers emploie 13 équivalents temps plein. **Le cinéma comprend dix salles et a une capacité de 1.900 places assises.** En juillet 2011, toutes les salles ont été équipées en numérique, dont deux salles en 3D. IMAGIX, c'est avant tout la projection de films, mais pas seulement! Jean-François Carlaire, Responsable B2B, développe: « *Le complexe de Tournai accueille pas moins de 525.000 spectateurs par an dans ses salles pour le bonheur des petits et des grands. Le cinéma, ça rassemble! Depuis maintenant deux ans, IMAGIX a développé les capacités techniques nécessaires à la retransmission d'événements par satellite, avec une captation en direct. Un programme appelé Imagix Classique a été lancé. Nous retransmettons des opéras ou des ballets du Royal Opera House de Londres en direct ou en différé.* »

Demandez le programme

Vous souhaitez projeter un film pour vos collaborateurs dans une salle privée? L'équipe d'IMAGIX s'occupe de tout! Un grand classique, un film à l'affiche ou une avant-première,

vous cherchez ensemble des films adaptés à votre événement. « *Nous proposons des services et des formules clés sur porte. Nos salles sont également idéales pour l'organisation de vos séminaires, conférences, présentations de produits, conférences de presse et même, des Family Day et des St-Nicolas! Elles peuvent recevoir des groupes qui varient entre 50 et 400 personnes et vous offrent le plus grand confort. Vous sublimerez votre exposé grâce à une technologie son et image dernier cri et surprenez vos invités avec une présentation sur un écran géant.* »

Pop Corn et entreprise

Il est également possible d'agrémenter votre événement d'une réception. En effet, un espace peut vous être réservé, vous donnant ainsi l'opportunité d'échanger et de créer une séance de networking dans une ambiance décontractée. « *Notre traiteur est à votre écoute pour vous proposer des formules sur mesure! À la recherche d'une touche d'originalité qui marquera vos convives? Nous vous proposons en exclusivité le « K-ROUSEL »! Un système de tapis roulant placé au milieu de la salle et proposant en continu à vos invités des dégustations élaborées.* »

Votre scénario

Tout est envisageable et la créativité a sa place. Ainsi, IMAGIX réalise des soirées à thème comme pour la sortie du dernier James Bond. Danseuses et steward en smoking ont accueilli les clients.

Consciente qu'il n'est pas toujours aisé d'inviter des clients en nombre, l'entreprise a étoffé sa « grille de programmation » et propose un **nouveau concept depuis septembre : Cinéma & Business**. Des soirées B2B où chacun peut créer son propre événement et/ou rencontrer d'autres sociétés. Jean-François Carlaire précise: « *Ces soirées s'adressent aux entreprises ou indépendants qui souhaitent organiser un événement sans devoir rassembler pour cela des centaines de personnes. Elles ont ainsi la possibilité de se greffer à une rencontre exclusive et d'inviter quelques clients ou collaborateurs. À l'affiche de la soirée, Walking Dinner dès 19h et projection d'un film en avant-première à 20h45. Cette formule permet d'organiser une soirée client à partir de deux personnes. À partir de 10 personnes, des tables hautes seront réservées pour créer votre propre espace et accueillir vos clients dans les meilleures conditions.* »

La société IMAGIX est active sur deux complexes, l'un à Tournai et le second à Mons.



Il est possible de prolonger la soirée par un cocktail pour recevoir vos employés ou clients.

IMAGIX

Tél: 0475/72.56.36
www.imagix.be
b2b@imagix.be



[Carole Equeter Éditions]

Une pincée de SCIENCES

Carole Equeter Editions est spécialisée dans la diffusion d'informations de vulgarisation scientifique. Les supports de diffusion sont variés : livres, conférences, services rédactionnels, chroniques pour les médias, ateliers de team-building alliant cuisine et science... Docteur en Sciences, Carole Equeter, sa créatrice, propose ses services afin de mieux nous faire comprendre le monde qui nous entoure pour un quotidien malin.

CAMILLE DESAUVAGE

« Pourquoi le sel favorise-t-il la montée des blancs d'œufs en neige ? Pourquoi l'utilisation d'une casserole à pression réduit-elle le temps de cuisson des aliments ? La science est souvent bien utile en cuisine. Carole Equeter a donc décidé de la sortir des labos ! Après avoir été chercheuse pendant plus de 5 années, après avoir occupé un poste d'expert scientifique pour le Plan National Cancer puis de consultante pour une importante société pharmaceutique, Carole Equeter a décidé de combiner sa vie professionnelle et sa passion : science et cuisine. Elle explique : « J'ai commencé à cuisiner lorsque j'étais étudiante. Des plats simples, conviviaux et mijotés. Je me suis rapidement aperçue que quelques notions de sciences pouvaient m'être bien utiles pour comprendre pourquoi une recette n'est pas une réussite et comment faire pour l'améliorer. » Enthousiaste, toujours avide d'apprendre et d'entreprendre, elle vulgarise désormais la science pour la mettre à portée de main des passionnés de cuisine. Elle met à l'honneur les producteurs locaux, le « fait maison » et invite à une alimentation de qualité plutôt que de quantité.

Cerise sur le gâteau

En mars 2013, elle reçoit le **Trophée Coup de Cœur**, « Elles créent », décerné par les Femmes Chefs d'Entreprise de Wallonie Picarde. Avec cette récompense, elle reçoit un accompagnement de la LME, La Maison de l'Entreprise. « Je



Carole Equeter allie sciences et cuisine

souhaitais faire évoluer mes activités et ne plus m'en tenir exclusivement aux ateliers, mais j'hésitais sur la direction à prendre. Les coachs de la LME m'ont écoutée, guidée et surtout confrontée à d'autres chefs d'entreprises et à la réalité du terrain. Ils m'ont également fait profiter de leur carnet d'adresses. J'ai donc pu développer des collaborations intéressantes, notamment avec une université. Nous avons alors mis sur pied l'entreprise Carole Equeter Editions, spécialisée dans la vulgarisation scientifique. C'est comme ça que - « Méli-Mélo en cuisine » -, le premier ouvrage d'une collection intitulée - « Une pincée de science au quotidien » - a vu le jour. » Cette même année, les talents culinaires de Carole Equeter sont reconnus puisqu' elle est lauréate du concours WapiChef 2013.

Méli-Mélo

Associer la gourmandise à la magie des sciences, voici ce que vous propose ce livre. Simples sans être simplistes, ses 40 recettes sont une invitation à investir votre cuisine au quotidien. « Ses cinq chapitres vous proposent un bouquet de saveurs : petits plaisirs salés, fast-food maison, plats, desserts et produits de boulangerie. Votre soif de connaissances, quant à elle, sera comblée grâce à dix carnets de sciences thématiques qui parachèvent la recette. Au menu, par exemple : découverte des différents sels, leur récolte et leurs effets sur la santé. Vous pourrez également y découvrir les propriétés de la farine de sarrasin ou encore le processus de pasteurisation ».



Puisqu'en cuisine, il faut être généreux, je partage mes connaissances scientifiques. Après chaque recette, je propose une astuce pour découvrir un de ses ingrédients ou mettre en lumière son alchimie... le tout, en toute simplicité et accessible à tous pour épater les copains »

Plus d'un ustensile

Carole Equeter édite et écrit des ouvrages, mais pas seulement. Elle tient des conférences et anime des ateliers culinaires pour les particuliers et les entreprises. Ainsi, par exemple, elle propose des ateliers couplés à une allocution, axés sur la prévention à la santé, en totale adéquation avec les démarches de responsabilité sociétale. La jeune femme offre également ses services rédactionnels : recettes agrémentées de sa pincée de science caractéristique pour le magazine d'une grande banque et un autre à destination des écoliers en primaire ; ainsi que des chroniques pour les médias. Prochainement, grâce à de nouveaux partenariats, Carole Equeter sortira de sa cuisine et explorera de nouveaux domaines, toujours avec un œil scientifique. Affaire à lire !



« Méli-Mélo en cuisine » est sorti en librairie en octobre

CAROLE EQUETER ÉDITIONS

Tél. 0474/07.28.54
carole.e@carole-equeter.com
www.carole-equeter.com



CARREFOUR MARKET - Groupe Mestdagh : les magasins Champion ont achevé leur migration...

En 2010, la reprise de seize magasins GB-Carrefour avait déjà rapproché davantage le Groupe Mestdagh de Carrefour Belgique. L'entreprise carolorégienne est maintenant master franchisé du distributeur français pour les Régions wallonne et bruxelloise. Une redistribution des cartes qui fait souffler un vent de fraîcheur dans les magasins du groupe et qui ouvre de réelles perspectives de croissance pour le personnel, comme pour les clients. Le groupe Mestdagh est un acteur historique de la distribution en Wallonie. Actif depuis plus d'un siècle dans sa région d'origine, le groupe y a tissé des liens très forts avec sa clientèle traditionnelle. Depuis 1997, Carrefour détenait déjà une participation de 25 % dans le groupe Mestdagh. Les

deux groupes se connaissent bien et la disparition programmée de la marque Champion était l'occasion de renforcer les liens entre les deux entités. À l'issue de la migration des enseignes Champion sous la bannière Carrefour market - Groupe Mestdagh, le groupe bénéficie de la puissance de Carrefour market tout en conservant ses spécificités Mestdagh. Pour mener à bien l'opération, Carrefour market - Groupe Mestdagh a investi 25 millions d'euros dans la rénovation de ses points de vente et 25 millions supplémentaires dans son nouvel entrepôt de Gosselies. Grâce à ce nouvel outil logistique, le groupe compte atteindre à terme son objectif d'exploitation de 100 supermarchés en Région wallonne et à Bruxelles-Capitale.



Cette migration aboutit également au développement de la marque « Carrefour market - Groupe Mestdagh ». Dès aujourd'hui, celle-ci sera promue via un nouveau site web et de nouvelles plateformes sociales : Facebook, Twitter...

CARREFOUR MARKET GROUPE MESTDAGH

www.groupemestdagh.be
et sur Facebook!

TECHNOCAMPUS : les talents du Futur

Technofutur Industrie s'offre un nouveau nom et une « base line » résolument optimistes pour son centre de formation, véritable référence en matière de technologies industrielles : « les talents du futur ».



Avec ses sites de Charleroi, Mons et Strépy, TechnoCampus est l'un des centres incontournables pour la formation des métiers du futur en Wallonie. Il est en effet vital de réindustrialiser les régions, la Belgique et l'Europe en général. Une société des services ne peut pas être reconstruite sur un désert industriel. Tout est imbriqué et les services ont besoin, pour se déployer, d'un réseau d'entreprises industrielles de différentes tailles et secteurs. Dans le secteur de l'industrie, les challenges technologiques sont nombreux : automatisation flexible et usine numérique, matériaux



avancés (composites légers, revêtement fonctionnel, nanomatériaux...), produits intelligents (la génération des smart products qui réagissent aux autres produits et à leur environnement) ; éco-conception, recyclage, efficacité énergétique... Dans ce contexte où les challenges sont importants, il était nécessaire d'évoluer vers un TechnoCampus dont les concepts sont les suivants : un espace de référence en matière de formation de la base à l'expertise ; la création de réseaux et de partenariats largement ouverts, l'intégration permanente des changements technologiques et de l'évolution des modes d'organisation ; l'acquisition et la valorisation au maximum des équipements de pointe.

Mieux former les futurs techniciens, qu'ils soient déjà au travail ou demandeurs d'emploi, est donc l'objectif des 3 centres TechnoCampus.

TECHNOCAMPUS

www.technocampus.be

KOEZIO

Voici les coordonnées complètes de Koezio, dont nous avons pu traiter récemment dans un « portrait d'entreprise » du CCI mag'.

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



LOUVAIN-LA-NEUVE

Nouveau Smart Building de MCG

Matias Consulting Group (MCG) a été créé par Grégorio Matias. La société est active dans les domaines des infrastructures informatiques, de la sécurité informatique et du management stratégique IT. Elle emploie 10 personnes (ndlr : et compte doubler son personnel, dans les 5 ans) et a réalisé un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros. Son équipe peut faire valoir de nombreuses certifications industrielles (Microsoft Gold Partner, Juniper Enterprise Select, Cisco Select-Advanced Content Security Specialization, Vasco, Symantec, HP, Dell...) lui conférant une crédibilité à l'étranger, mais avant tout, dans son pays où elle apporte quotidiennement son expertise à une clientèle qui veille à la sécurité de ses données informatiques locales.

Les **interventions de MCG se font autour de 3 axes** : l'audit et la conception d'infrastructures, l'implémentation et la mise en œuvre ; la formation, le support et la maintenance.

En s'installant dans le parc scientifique de Louvain-la-Neuve, à proximité de l'Université, MCG a souhaité construire un bâtiment à son image, un bâtiment 'Smart'.

Un immeuble Smart est un immeuble qui intègre des mécanismes d'automatisation avancés ayant pour objectif d'améliorer les performances opérationnelles, de diminuer les coûts de maintenance de long terme, de faciliter les opérations de maintenance tout au long de son cycle de vie, de minimiser la consommation énergétique et d'améliorer le confort des occupants.

Le nouveau bâtiment de MCG occupe une superficie de 1.000 m² et est équipé de 15,5 km de câbles électriques et domotiques, de 11Km de câbles Data, de quelque 270 connexions Data et de panneaux photovoltaïques d'une puissance de 10 kVA. Pour sa réalisation, Matias Consulting Group, par ailleurs membre de la CCI du Brabant wallon, s'est adressé au Bureau d'architecture Espace SPRL qui a déjà réalisé plusieurs projets, dans le parc scientifique de Louvain-la-Neuve, ainsi qu'au bureau technique GEI qui a assuré la supervision des aspects plus techniques.

MCG

Rue de Rodeuhaie, 7
1348 Louvain-la-Neuve
Tél. 010/45.09.95 - www.mcg.be



Grégorio Matias



CARDIO3 BIOSCIENCES SA

entreprise la plus innovante de l'année!

A Mont-saint-Guibert, la société de biotechnologie Cardio3 BioSciences SA vient d'être élue « **entreprise la plus innovante** », par Trends-Tendances. Cette reconnaissance s'inscrit dans le cadre du **Trends-Tendance Business Tour 2013**, initiative menée par le magazine, en collaboration avec l'Awex et Business & Society car les 2 autres prix concernent l'exportation et le management durable. Partenaire de l'événement, BDO et la rédaction de « Trends » ont tranché et mis en lumière, dans ces 3 catégories, trois entreprises de chaque province du pays.

Cardio3 BioSciences a fait la différence avec **C-Cure**[®], sa thérapie la plus avancée, une approche innovante de l'usage de cellules pour le traitement de l'insuffisance cardiaque.

Elle consiste à prélever des cellules dans la moelle osseuse du patient et à les reprogrammer pour qu'elles deviennent des cellules précurseurs des cellules cardiaques grâce à un procédé révolutionnaire breveté propriété de l'entreprise. « *Nous avons pour objectif de faire de **C-Cure**[®] la première thérapie régénérative autorisée pour le traitement de l'insuffisance cardiaque d'origine ischémique. Nous sommes fiers d'apporter ainsi*

notre pierre à l'édifice de la construction d'une industrie belge de pointe dans les biotechnologies » a commenté Le Docteur Christian Homsy, PDG de Cardio3 BioSciences.

CARDIO3 BIOSCIENCES

Axisparc Business Center
Rue Edouard Belin, 12
1435 Mont-Saint-Guibert
Tél. 010/39.41.00
www.c3bs.com



BUSINESS LUNCH-DÉBAT (09/10/2013)



Dans le cadre des 75 ans de Spirou, la CCI Hainaut ne pouvait pas rater l'occasion de rassembler les patrons de ses entreprises membres autour du sujet de la BD. C'est ce qu'elle a fait lors du business lunch-débat du 9 octobre dernier. Le thème de la rencontre, organisée dans les installations des éditions

Dupuis à Marcinelle, était: « le groupe Dupuis et l'esprit Spirou ». Olivier Perrard, Administrateur délégué de Dupuis, Benoit Feroumont, dessinateur et scénariste de la BD « Le Royaume » et Fabien Vehlmann, scénariste de la BD « Spirou et Fantasio » ont débattu de diverses questions comme: « Qu'est-ce qui fait que le journal Spirou rencontre encore toujours autant de

succès? » - « Quel est l'esprit Spirou? » - « Quelle est la vision du groupe Dupuis? ». Les participants ont pu se replonger dans leurs souvenirs... Ce débat se déroulait dans le studio de KeyWall où des émissions telles que « c'est du belge » ou « le jardin extraordinaire » sont enregistrées».

© AD PHOTOGRAPHY.BE



- 3: Thibaut Baras - DreamWall
- 5: Olivier Perrard - Editions Dupuis
- 6: Benoit Feroumont et Fabien Vehlmann
- 7: La remise de cadeaux un peu spéciaux!





SE DÉSABONNER ou organiser ses Newsletters

Vous avez, un jour ou l'autre, comme tout le monde, décidé de vous abonner à une Newsletter. Avec le temps, cependant, les souscriptions de ce type se sont accrues et vous êtes, aujourd'hui, sûrement inscrit à un grand nombre de celles-ci.

Si, au départ, leurs contenus vous intéressaient et vous paraissaient pertinents, depuis quelques semaines, voire des mois, vous ne lisez plus certaines d'entre elles car elles ne présentent

plus le même intérêt pour vous. Nonobstant, vous continuez à les recevoir régulièrement dans votre boîte mail et il ne vous reste alors plus qu'à les supprimer immédiatement.

Une solution plus simple serait de vous désabonner de ces newsletters qui ne font plus partie de vos centres d'intérêts actuels. Mais il arrive parfois que les utilisateurs ne le fassent pas convenablement parce qu'ils ne savent pas trop comment s'y prendre ou bien encore

parce que la procédure à suivre est trop longue ou trop compliquée à réaliser.

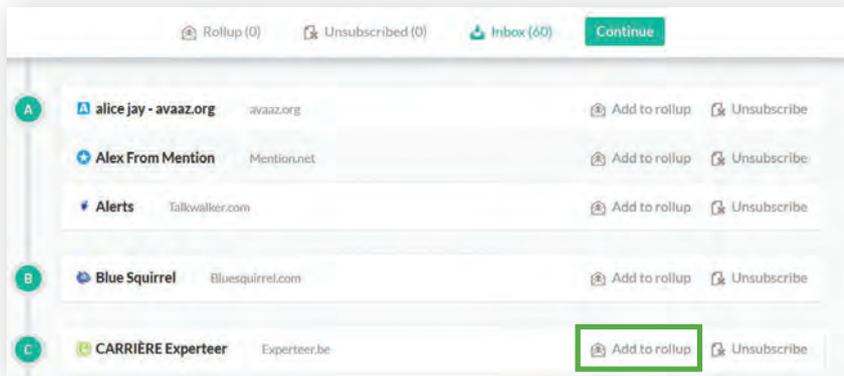
Heureusement, il existe des solutions plus accessibles qui sont mises, gratuitement, en ligne, à notre disposition.

L'une d'entre elles s'appelle Unroll.Me. Il vous suffit de donner votre adresse email, Gmail, Yahoo, Hotmail, etc. et l'outil va scanner votre boîte de réception et lister les différentes newsletters auxquelles vous êtes abonné.

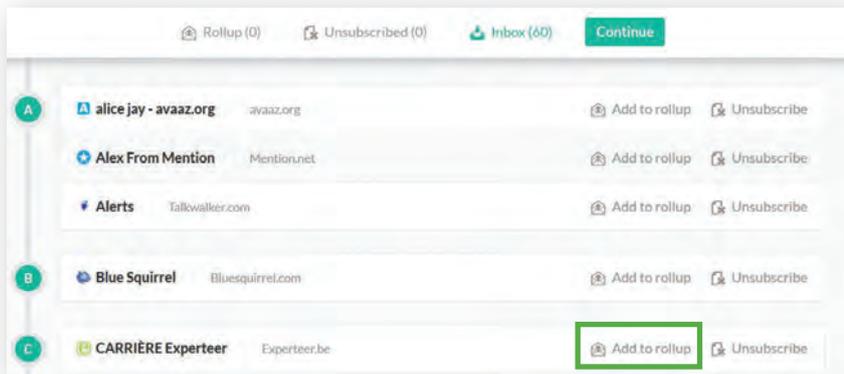
Vous aurez alors le choix entre 2 fonctionnalités aussi élémentaires qu'indispensables :

1. Supprimer vos abonnements devenus indésirables.

Vous pourrez aussi analyser la liste de résultats et vérifier qu'il n'y a pas de newsletters inconnues, surtout quand on sait qu'il existe des sites qui vous y inscrivent automatiquement après leur avoir rendu visite et où la fonction de désabonnement est inefficace. Voilà un bon moyen de s'en débarrasser.



2. Sélectionner les différents abonnements aux newsletters préférés que vous voudriez continuer à recevoir. Ils seront groupés dans un Rollup. Autrement dit, une fois vos abonnements sélectionnés, vous recevrez un mail qui va les regrouper en un seul message. Plutôt que de recevoir un nombre illimité de mails différents, vous n'en recevrez donc plus qu'un seul.



Avec le soutien de :



POUR PLUS D'INFORMATIONS :

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

Unroll.Me vous fera gagner de temps et « mettra au propre » vos « boîtes mail »

<https://unroll.me/>

GARDEN PARTY DE LA CCI WALLONIE PICARDE

Pairi Daiza signifie, en vieux persan, « jardin clos ». Il s'agit de la plus ancienne dénomination jamais donnée au « paradis ». Dès lors, quel plus beau nom que celui-là pour accueillir la 3e Garden Party de la CCI Wapi ? Le 19 septembre dernier, une visite guidée du dernier monde créé dans le parc, « Les Terres d'Origines », était proposée aux participants. Cet événement constituait également le lancement de la

troisième session de formation en RSE de la CCI WAPI. C'est justement à ce sujet que se sont exprimés M. Eric Domb, Président de Pairi Daiza et M. Jean-Marie Postiaux, Président du WWF Belgique Communauté Francophone, tous deux auteurs de « L'engagement sociétal de Pairi Daiza : le lotus emblématique ». Un dîner a prolongé la journée et rassemblé quelque 270 membres de la CCI WAPI au Temple des Délices.



CBC Service Employee Benefits

un contact unique pour optimiser vos packages salariaux

Le succès d'une entreprise dépend, en grande partie, de la qualité et de la motivation de ses collaborateurs. Attirer mais surtout retenir les talents représente l'un des défis majeurs pour les entreprises.

On constate souvent que les dirigeants, trop occupés par leur business, ont tendance à délaissé cette problématique RH. Pourtant, dans la majorité des cas, les coûts salariaux représentent un des postes principaux pour l'entreprise.

L'écart entre le coût salarial pour l'entreprise et ce que le travailleur touche finalement peut être particulièrement grand, et ce très certainement dans le cas d'une augmentation salariale ordinaire.

En revanche, dans le cadre d'une politique de rémunération efficace exploitant pleinement les avantages légaux et extralégaux, ce ratio peut être visiblement amélioré.

Grâce à sa cellule Employee Benefits, CBC Banque conseille les entreprises afin de les aider à optimiser le package salarial de leurs travailleurs à travers une large palette de solutions RH. Cette approche unique sur le marché offre à l'employeur un panel de solutions sur-mesure fiscalement et financièrement optimales.

Parmi la gamme de solutions créatives proposées, on trouve les Options Incentives Plan, les Plans Bonus, le Profit Sharing Plan ou encore l'engagement individuel de pension pour salariés.

Des solutions plus classiques sont également proposées : Plan d'assurance groupe, couverture hospitalisation, couverture décès, couverture de revenu garanti, véhicule de société,...

En instaurant une politique de rémunération moderne et fiscalement attrayante, l'entreprise peut ainsi motiver et impliquer d'avantage ses collaborateurs dans la réalisation des objectifs tout en optimisant ses coûts.

En tant que partenaire de la Chambre de Commerce, CBC propose ainsi d'épauler les entreprises membres dans ces matières complexes en leur proposant un audit gratuit de leur package salarial.



Pour toute information sur ce service aux entreprises, n'hésitez pas à contacter Rosalie Przegralek, votre conseiller Employee Benefits CBC : rosalie.przegralek@cbc.be

www.cbc.be/entreprises

Marque de confiance 

La première fois

on a tous peur
de se lancer.



Osez les placements CBC

Vous voudriez que votre argent vous rapporte plus? Et vous pensez qu'un placement est toujours risqué, long et compliqué. Chez CBC Banque, nous pouvons vous aider. Notre large gamme de produits et l'accompagnement personnalisé de nos conseillers vous permettront de trouver le placement qui convient le mieux à votre profil, du plus prudent au plus audacieux.

Alors pourquoi ne pas vous lancer ?

Osez en parler sans engagement à votre banquier CBC ou renseignez-vous sur www.cbc.be/osezplacer



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

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

Plus d'infos sur Belgacom Privilège ?

Envoyez un e-mail à privilege@belgacom.be

ou appelez le **02 203 01 49**

ou visitez notre site www.belgacom.be/privilege

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



belgacom

Chaque jour plus de possibilités