

ccim' mag

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

MENSUEL N° 03
MARS 2014
ÉDITION BRABANT WALLON -
HAINAUT - WALLONIE PICARDE



L'INVITÉE
Anne Peters
(Axedis)

CONCILIE LES
CONTRAIRES...

Dossier

**AIDES AUX PME:
UN FIL D'ARIANE**

www.ccimag.be



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

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

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

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

Securex. Bien plus qu'un secrétariat social.

Liège - avenue de la Closeraie 2 - T 04 225 88 11 - liege@securex.be
Namur - avenue Prince de Liège 95 - T 081 32 31 11 - namur@securex.be
Verviers - rue de la Station 8/31 - T 087 30 79 40 - verviers@securex.be





Aides aux PME : le chemin de la réflexion...

Un investissement, un nouveau marché à développer, une innovation qui requiert l'introduction d'un brevet : nombreux sont les moments dans le développement d'une entreprise où la recherche d'appui financier ponctuel se fait sentir.

Une pléthore d'aides sont disponibles, mais la variété de celles-ci, par ailleurs souvent liées à des conditions d'octroi particulières, font qu'il est difficile de s'y retrouver.

Des plateformes comme Midas peuvent nous y aider, mais encore faut-il les connaître, maîtriser leur exploitation et ensuite vérifier les conditions d'octroi.

Ce travail est pourtant précieux car il peut permettre à une PME de limiter l'usage de ses lignes de crédit ou de pouvoir consacrer sa trésorerie sur d'autres étapes soutenant son projet.

Encore faut-il bien préparer son dossier !

Bien souvent, j'entends des entrepreneurs dire que le travail administratif pour introduire ces demandes d'aides est fastidieux mais la préparation du dossier se veut d'abord une base de réflexion approfondie sur la problématique posée et sur les objectifs effectivement attendus de l'entrepreneur.

La préparation du dossier doit donc se vivre davantage comme un chemin de réflexion comme le demanderait d'ailleurs tout financier que comme un calvaire administratif... même si, en tant qu'entrepreneur moi-même, je sais que je crois savoir que le temps est notre pire ennemi !

Notre dossier du mois et des « boîtes à outils » se penchent donc sur ces aides, ces incitants. J'espère de tout cœur qu'ils apporteront des pistes à nos courageux entrepreneurs qui y liront également des témoignages émanant de sociétés qui y ont fait appel...

RENÉ BRANDERS,

PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE & D'INDUSTRIE DU BRABANT WALLON



Il est difficile de s'y retrouver dans les aides... Mais la préparation du dossier doit se vivre comme un chemin de réflexion !

CCI Brabant Wallon

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

CCI Hainaut

Siège de Charleroi
Avenue Général Michel 1c - 6000 Charleroi

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

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

CCI Wallonie picarde

Siège de Mouscron
Boulevard industriel, 80 - 7700 Mouscron

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



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

Éditeur responsable
Marc Chapelle

Chef d'édition

Stéphanie Heffinck
Tél. 067/89.33.36
stephanie.heffinck@ccibw.be

Publicité

Solange Nys
04/341.91.67
solange@ccimag.be

Journalistes

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

Dossier

Stéphanie Heffinck, Céline Léonard

Photos

Invité du Mois : Reporters

Maquette et mise en page

Mwp Communication - www.mwp.be

Impression

AZ Print

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



Mensuel N° 03
Mars 2014
EDITION BRABANT WALLON
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

Boîte à outils

Engagement de personnel : 3 incitants incontournables

Carine Deneufbourg (Legal Advisor Group S) revient sur la « Réduction Groupe Cible Premiers Engagements », la Prime à l'Emploi et le S.E.S.A.M., nouvel incitatif financier octroyé par la Région wallonne.



Aides publiques : Les prêts du Fonds de Participation

Prêt Starteo, Optimeo, Initio... vous sont-ils destinés ? Synthèse de quelques prêts émanant du Fonds de Participation.

Honest Talk

B. le Hardy de Beaulieu SPoW

Président sortant du SPoW, Baudouin le Hardy de Beaulieu dresse le portrait des parcs scientifiques wallons. Des parcs dont la gestion assurée en commun par les acteurs de la recherche et les autorités publiques suscite l'intérêt au-delà de nos frontières...



B. le Hardy de Beaulieu (SPoW)

L'invitée

Anne Peters Axedis

Pour la chef d'entreprise, à la tête d'une importante ETA wallonne, les extrêmes s'attirent ! Réconcilier économique et social est le défi qu'elle relève au quotidien, avec son équipe...



Dossier

Aides aux PME : un fil d'Ariane

Quels sont les changements qui ont été opérés en matière d'aides aux PME ? Qui est concerné ? Quid des montants, du cumul, des délais ? La démarche d'obtention de subsides plonge l'entrepreneur dans des méandres dont il ne soupçonne pas toujours le nombre. Retrouvez dans ce dossier des réponses et des conseils pour le montage de votre dossier. Des témoignages, également, de ceux qui en ont bénéficié. Certaines sociétés ont même fait de cette matière leur business : elles se chargent de l'analyse, du montage, du suivi de vos dossiers d'aides publiques...



D. Polmans



C. Van Wyren

Marche à suivre

Subsides : un parcours du combattant ?

Une aide... pour les aides !

Témoignages

Zoom Formation en interne ? Pensez au Crédit-Adaptation du FOREm !

Zoom Prime à l'innovation : 100 % nette !



R. Colette



H. Delforge



Visionmedia

L'économie en images

MACTac colle tout

Habillage des galeries Lafayette, protection de carrosseries, étiquettes de flacons... les adhésifs de « MACTac » font le bonheur de tous secteurs d'activités. La société dont le siège européen est situé à Soignies « colle » aux réalités du terrain pour développer des produits pour des applications de plus en plus personnalisées...

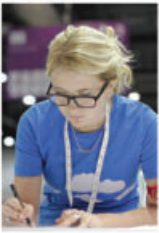




En bref

L'actualité du chef d'entreprise

36



Au programme de cette édition : la candidature de Charleroi pour Worldskills 2019, la sensibilisation aux métiers du secteur de la construction, l'intervention dans l'abonnement de train... et bien d'autres infos encore!

Boîte à outils

Comment concevoir un business model ?

38

Au travers d'un outil très didactique imaginé par Yves Pigneur, découvrez comment interroger et réinventer le business model de votre entreprise. Un exercice pour tous les entrepreneurs curieux et audacieux.



Y. Pigneur (HEC Lausanne)

Service achats

Comment prévenir la défaillance d'un fournisseur ?

40

Evaluer le risque de défaillance d'un fournisseur : une anticipation nécessaire dont se soucient pourtant peu de PME. Consultant chez XPLS, Frédéric Anspach nous livre quelques outils pratiques pour limiter ce risque.



F. Anspach (XPLS)

Echos de la CCIBW

Les activités de la CCI du Brabant wallon

46

Le 13 janvier 2014 se tenait la réception de Nouvel An de la CCIBW, au Palais de la Gouverneure, à Wavre. Elle a réuni près de 250 invités. L'événement en images...



Portraits

Sweco

Leader mondial des solutions de séparation de particules et réductions de taille, Sweco a son siège européen à Nivelles...

41



Sweco

Electrabel

Electrabel

Votre cabine haute tension devra faire l'objet d'une analyse et/ou d'un contrôle en 2014. Un « HV Cabine Check-up » qui peut être assuré par Electrabel.

42



TEL4YOU

TEL4YOU

TEL4YOU, division de la société tournaise Help Security, propose une solution de communication unifiée.

43

Vandelanotte

Plus de 200 collaborateurs spécialisés travaillent pour Vandelanotte qui compte au nombre des 10 premiers bureaux d'expertise comptable en Belgique.

44



(Vandelanotte) J. Dardeyn, Directeur du Siège de Tournai (à droite)

Euro Isolation : savoir-faire unique en Belgique

45

La société de Manage active dans le calorifugeage de cuves brassicoles a reçu un « Prix de l'Entreprise 2014 », dans la catégorie « Développement durable »



S. Lories et J. Vecchio (Euro Isolation)

Echos de la CCIH

Les activités de la CCI du Hainaut

49

Le cocktail de Nouvel An de la CCIH a permis d'aller à la rencontre d'Andy Warhol, à travers une exposition inédite.



Echos de la CCIWAPI

Les activités de la CCI de Wallonie picarde

52

Le 11 février, le petit-déjeuner transfrontalier de la CCIWapi avait pour thème les « Travailleurs détachés en France et en Belgique... »





ANNE PETERS (AXEDIS)

CONCILIE LES CONTRAIRES...



- ▶ Elle a mené la fusion de son entreprise tambour battant
- ▶ Ses intimes convictions:
 - social et économique s'enrichissent l'un de l'autre
 - les valeurs et qualités féminines ont leur place dans le management

STÉPHANIE HEFFINCK - © REPORTERS

Un parcours bien atypique pour une chef d'entreprise qui ne l'est pas moins !... Anne Peters est aujourd'hui à la tête d'une importante ETA brabançonne, « Axedis », qui compte 160 travailleurs. On n'aurait pas attendu là un ingénieur civil de formation. Mais justement : la brune Anne n'est jamais là où on l'attend et pourfend les idées préconçues. C'est au Rwanda qu'elle entame les prémices de sa « r » évolution professionnelle : « J'y ai appris à revoir ma manière de me positionner. Ce qui est adéquat dans un environnement ne l'est pas dans un autre ». En Afrique, elle affûte aussi ses armes en matière de gestion d'entreprise, pour Thomas & Piron, mais elle n'est pas encore prête pour le virage en épingle à cheveux. Dans son emploi suivant, un collègue se voulant élogieux lui fait cette réflexion : « Tu es un homme dans un corps de femme ! ». « Il n'avait pas tort. Mais était-ce vraiment cela que je souhaitais ? Devais-je adhérer au schéma masculin et renier ma part de féminité ? » Pour pouvoir exprimer en entreprise un mode de management alternatif, Anne quitte alors son poste. Fidèle à ses idéaux et convictions, elle continue à se faire le chantre de la fertilité de la différence en entrant à l'Entraide par le Travail, devenu « Axedis » depuis la fusion de ses sites de Braine-l'Alleud et Jodoigne avec Limal (anciennement « Kennedy & Amitié »).

Anne, dont le débit de parole pourtant super-sonique est impuissant à supporter la quantité d'idées qu'elle engendre y a trouvé son équilibre. « J'adore concilier ce qui paraît à la base contradictoire ». Avec l'économie et le social, mission accomplie ! « Nous présentons un bon rapport qualité/prix, nous sommes très soucieux des délais et nous nous adaptons aux demandes et flux des sociétés ; nous sommes vraiment très « orientés PME » ! aime à souligner la jeune chef d'entreprise.

Coup de génie

« Nous sommes en fin de ligne pour les entreprises et tributaires d'une somme de facteurs. C'est inconfortable. Le vendredi, un client peut nous signifier que nous n'avons plus de travail pour lui ou, au contraire, qu'il y en aura pour 2 mois de travail non stop. Pour lisser les flux et diminuer le chômage économique, il est souhaitable que chaque client ne fasse pas plus de 10 % du chiffre d'affaires. Comme nous ne pouvons pas être mis en péril par le départ d'un seul client, il était intéressant de grandir afin d'absorber plus facilement les variabilités. Nous avons donc fusionné en juillet 2013, Kennedy & Amitié, à Limal et l'Entraide par le Travail avec ses 2 sites de Jodoigne et Braine-l'Alleud.

« Axedis » fut un grand pas en avant : outre des économies d'échelle, nous sommes capables désormais d'accepter des commandes plus importantes. Et quelle grande satisfaction aussi, en reprenant un concurrent, de ne pas laisser mourir une ETA, de pérenniser l'emploi ! Aujourd'hui, notre logo traduit la multitude de travaux que nous pouvons effectuer : assemblage mécanique ou électrique, mailing, impression, conditionnement, entretien d'espaces verts... Mais le sigle infini qu'il comporte fait aussi penser à un long ruban reliant les personnes entre elles. L'humain est d'ailleurs central dans le graphisme choisi ».

Coup de gueule

« Des coups de gueule, je n'en pousse pas beaucoup et je suis plutôt de nature optimiste. Je me réjouis de la très bonne concertation sociale au sein de mon entreprise où des solutions viables sur le long terme peuvent être trouvées dans l'intérêt de tous. Néanmoins, pour les permanents syndicaux, extérieurs à l'entreprise, le message est parfois plus difficile à faire passer. Les patrons d'ETA se sentent hautement concernés par l'emploi et le bien-être de leurs travailleurs. Ils vivent la réalité de l'entreprise au quotidien en tentant d'être constructifs. La dichotomie « mauvais patron, bon ouvrier », qu'ils décèlent dans l'état d'esprit de certains ne les aide pas à avancer... »



“ La différence est notre atout. Une force et un défi parce que l'équipe d'encadrement se doit d'être plus réactive et imaginative... ”

Franchissez le mur de la langue...

... avec le service
traductions de vos CCI!

**Vous voulez vous lancer dans la grande
aventure de l'exportation ?
Vous souhaitez renforcer votre ancrage
dans les marchés internationaux ?**

Mais...

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

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

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

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



Renseignez-vous auprès de votre Chambre de Commerce & d'Industrie :
Brabant wallon : 067/89.33.33 • Hainaut : 071/32.11.60
Wallonie picarde : 056/85.66.66 - 069/89.06.89
Liège/Verviers/Namur : 087/29.36.36



BIO EXPRESS

- ▶ 1974 : naissance le 19 décembre ; 3 enfants de 12,9,3 ans
- ▶ 1997 : diplôme d'ingénieur civil en mécanique - UCL / DEC en philosophie - UCL
- ▶ 1998 : DEC en communication - UCL
- ▶ entre 2005 et 2007 : Directrice d'agence et Administratrice chez Thomas & Piron (Rwanda)
- ▶ entre 2007 et 2009 : Luciad
- ▶ fin 2009 : entre à l'Entraide par le Travail, aujourd'hui « Axedis » dont elle a pris la direction

Coup de force

« Mon coup de force ? Il s'est accompagné certainement d'efforts et remises en question profondes dans le chef de travailleurs déjà fragilisés. Mais il était indispensable à la survie de l'entreprise. Quand je suis arrivée, j'ai commencé à parler « rentabilité, finances, planning » à des personnes qui travaillaient de la même façon parfois depuis 20 ans. Le changement qui s'annonçait était difficile. Pour moi aussi ! Je suis donc redescendue du piédestal de patron pour l'exprimer et en incitant à basculer les mentalités. J'ai esquissé un schéma dans lequel la personne était considérée comme capable de se prendre en main, pleinement autonome.

J'ai pris le temps d'apaiser les craintes. Le temps de faire comprendre, appuyée par mon équipe d'encadrement, que le changement ne passait pas nécessairement par une folle augmentation de cadence, mais par une meilleure organisation de travail. Par une adaptation du poste de travail ou une renégociation des prix. Aujourd'hui, j'ai pu conférer un sens à ce que nous faisons et leur expliquer où nous allions.»

Dans les faits, le changement a pris la forme d'une réorganisation de la production, d'une équipe d'encadrement désormais plus réduite, en « ligne créative » avec la Direction et d'une configuration différente. Toute la mécanique est à Braine-l'Alleud, le conditionnement à Jodoigne. L'entrepôt y a été rapproché du site : gain de temps, d'argent et surveillance accrue. « En peu de temps, mes travailleurs ont donc fait face à un changement de Direction, de manière de travailler et aussi à une fusion ! De sacrés défis qui portent aujourd'hui leurs fruits. Car dans une entreprise rentable, on dégagne des moyens pour réinvestir dans l'humain : formations, bien-être au travail... Les gens s'y sentent respectés, soulevés par une « spirale positive ».

IL ÉTAIT UNE FOIS... ANNE PETERS

1. Qu'est-ce que les bonnes fées vous ont donné ?...

« Un esprit positif ! Je pars du principe que ça va aller et je suis orientée « solutions ».

2. ... mais qu'ont-elles oublié ? :

« Oserais-je parler de mes problèmes d'orientation (rires) ? De mes maladresses ? : je ne suis pas très habile de mes mains et serais incapable d'effectuer certaines tâches de mes ouvriers ».

3. Par quoi/qui ne vous en laissez-vous pas conter ?...

« Je suis d'un naturel confiant ; alors, ce serait plutôt de mon optimisme que je me méfierais parfois (rires) ! »

4. Pour quoi frottez-vous votre lampe magique ?

« J'aimerais tellement pouvoir encore diminuer le chômage économique dans mon entreprise... »

5. D'un coup de baguette magique, que supprimeriez-vous ?

« L'incertitude de la conjoncture économique qui pousse à ne plus investir et génère la morosité et la désillusion de certains ».

6. Vous ne croyez plus aux citrouilles qui se transforment en carrosses depuis que...

« Si, dans mon monde à moi, elles s'y transforment encore. D'ailleurs je voulais être fée quand j'étais petite (rires). Plus sérieusement, il n'est pas inconciliable d'avoir les pieds sur terre et la tête dans les airs, non ? J'adore la phrase : ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait » !

7. Votre mot de la fin ?

« Chez nous, nous sommes tous décomplexés par rapport au handicap. Nous avons tous nos limites et celles-ci sont visibles ou pas en fonction de l'environnement dans lequel on se trouve ».

AXEDIS

Sites de :

- Braine-l'Alleud : Rue Saint Sébastien 8
Tél.: 02/387.55.47
- Limal : Rue de la Cloisière, 12
Tél.: 010/43.53.53
- Jodoigne : Parc industriel - Rue Pré du Pont, 1
Tél.: 010/81.22.22

www.axedis-eta.be

Engagement de 3 INCITANTS INC

Envie de vous lancer dans la grande aventure de l'engagement de personnel ? Pour vous aider à en supporter le coût salarial, Etat Fédéral et Région wallonne rivalisent d'ingéniosité. Zoom sur 3 incitants incontournables en compagnie de Carine Deneufbourg, Senior Legal Advisor, Group S.

Réduction Groupe-Cible Premiers engagements

Au niveau Fédéral, la « **Réduction Groupe-Cible Premiers engagements** », jusqu'ici octroyée pour les 3 premiers travailleurs, **est élargie aux 5 premiers travailleurs** depuis le 1^{er} janvier 2014 !

► Pour quel employeur ?

Toute entreprise (personne physique ou morale) du secteur privé qui n'a jamais occupé de travailleurs salariés ou qui a cessé d'en occuper depuis au moins 4 trimestres consécutifs.

Attention : l'entreprise s'apprécie en tant qu'« Unité Technique d'Exploitation » (UTE) et non en tant qu'Entité Juridique (EJ). La réduction de cotisations ne pourra dès lors être accordée aux nouveaux travailleurs d'une nouvelle EJ si ceux-ci « remplacent » des travailleurs occupés dans la même UTE au cours des 4 trimestres qui précèdent le trimestre de leur engagement (passage de personne physique en société, notamment).

► Pour quels travailleurs ?

Les 5 premiers travailleurs. Le « candidat » ne doit avoir aucun statut particulier (ni condition d'âge, ni condition de chômage).

► Pour quel avantage ?

Une réduction forfaitaire du montant des cotisations patronales à l'ONSS durant 9 ou 13 trimestres, selon le cas, à choisir au cours des 20 trimestres de l'embauche.

Pour le 1^{er} travailleur, la réduction, pour une occupation à temps plein, est de 1 500 € par trimestre pendant 5 trimestres. Elle passe ensuite à 1 000 € par trimestre pendant 4 trimestres, puis à 400 € par trimestre pendant les 4 derniers trimestres.

Pour le 2^{ème} travailleur, la réduction, pour une occupation à temps plein, est de 1 000 € par trimestre pendant 5 trimestres. Elle passe ensuite à 400 € par trimestre pendant 8 trimestres.

Pour les 3^{ème}, 4^{ème} et 5^{ème} travailleurs, la réduction, pour une occupation à temps plein, est de

1 000 € par trimestre pendant 5 trimestres. Elle passe ensuite à 400 € par trimestre pendant 4 trimestres.

L'ONSS prend également en charge les frais administratifs d'affiliation à un secrétariat social agréé (36,45 € par trimestre) pour l'engagement du 1^{er} travailleur.

Base légale : art. 17 de la Loi-programme (I) du 26 décembre 2013, M.B. du 31 décembre 2013

La Prime à l'emploi

La Région wallonne vous soutient également par sa fidèle Prime à l'Emploi et son nouveau S.E.S.A.M.

► Pour quel employeur ?

Toute entreprise (personne physique ou morale) du secteur privé marchand ayant un siège d'exploitation en Région wallonne et répondant à la définition de la très petite entreprise (moins de 10 travailleurs en équivalents temps plein, avec un chiffre d'affaires ne dépassant pas 2 millions d'euros) autonome.

Certains secteurs d'activités sont toutefois exclus tels que le secteur bancaire, la production et la distribution d'énergie et d'eau, le secteur de l'enseignement ou de la formation, etc.

► Pour quels travailleurs ?

Les 9 premiers travailleurs. Le « candidat » ne doit avoir aucun statut particulier (ni condition d'âge, ni condition de chômage).

► Pour quel avantage ?

Une prime non nominative de 3 250 € par emploi créé (5 000 € pour le premier travailleur), avec un maximum de 9 primes par entreprise.

Attention : la création nette d'emploi doit être maintenue durant 2 ans ! L'employeur devra éventuellement restituer une prime déjà versée s'il n'a pas maintenu l'augmentation de son effectif pendant 8 trimestres suivant le trimestre de l'engagement.

► Procédure

La demande de prime est introduite auprès de la Direction Générale opérationnelle Economie, Emploi et Recherche du Service Public Wallonie, au moyen d'un formulaire type délivré par cette Administration. La demande doit être envoyée au plus tard à la fin du 30^e mois suivant le trimestre d'embauche.

Base légale

Décret du 11 mars 2004 relatif aux incitants régionaux en faveur des petites ou moyennes entreprises, M.B. du 8 avril 2004.

Le S.E.S.A.M

Le S.E.S.A.M. (Soutien à l'Emploi dans les Secteurs d'Activités Marchands) **est un nouvel incitant financier octroyé par la Région wallonne**, depuis le 1^{er} juin 2013, à certaines entreprises pour l'engagement de personnes fragilisées sur le marché du travail.

► Pour quel employeur ?

Toute entreprise (personne physique ou morale) du secteur privé marchand ayant un siège d'exploitation en Région wallonne et répondant à la définition de la micro ou de la petite entreprise (moins de 50 travailleurs en équivalents temps plein, avec un chiffre d'affaires annuel ne dépassant pas 10 millions d'euros) autonome. Certains secteurs d'activités sont toutefois exclus tels que le secteur bancaire, la production et la

Le « S.E.S.A.M » est octroyé par la Région wallonne depuis le 1^{er} juin 2013. Ce dernier, la Réduction Groupe-Cible Premiers engagements et la Prime à l'Emploi sont cumulables.

personnel: ONTOURNABLES

distribution d'énergie et d'eau, le secteur de l'enseignement ou de la formation, etc.

► Pour quels travailleurs?

Tout demandeur d'emploi inscrit au FOREm.

► Pour quel avantage?

Une prime dégressive pendant les 3 premières années de l'engagement.

Pour l'engagement d'un demandeur d'emploi inoccupé ou en période de préavis, la prime est de 10 000 € la 1^{ère} année, 7 500 € la seconde, 5 000 € la 3^{ème} année, pour une occupation à temps plein.

Une prime complémentaire de 2 500 € par an et par embauche peut être accordée pour l'engagement de personnes appartenant à un groupe-cible défavorisé sur le marché de l'emploi (demandeur d'emploi de moins de 30 ans, de plus de 50 ans, qui n'est pas titulaire d'un certificat d'enseignement secondaire du deuxième degré etc.).

Pour l'engagement d'un demandeur d'emploi occupé et faisant partie des 3 premiers

engagements réalisés par l'entreprise, la prime sera de 7 500 € la première année, 5 000 € la seconde et 2 500 € la 3^{ème} année, pour une occupation à temps plein.

L'ensemble des montants annuels ne peut dépasser 55 000 € par entreprise par année fiscale.

► Procédure

La demande de prime doit être introduite auprès de la Direction de la Promotion de l'Emploi du Département de l'Emploi et de la Formation professionnelle du Service Public Wallonie, au moyen d'un formulaire type disponible auprès de celle-ci.

Le travailleur doit être engagé dans un délai de 6 mois à dater de la notification de la décision d'octroi de l'aide. Son embauche doit réaliser une création nette d'emploi qui doit être maintenue pendant le double de la durée d'octroi de la prime! L'employeur devra éventuellement restituer une prime déjà versée s'il ne maintient pas le personnel supplémentaire pendant les trimestres requis.

Base légale : Décret du 2 mai 2013 relatif aux incitants financiers visant à favoriser l'engagement de personnel auprès de certaines entreprises, M.B. du 22 mai 2013.

Ces 3 incitants sont cumulables!

Les interventions reçues dans le cadre de la Prime à l'emploi et du S.E.S.A.M. ne peuvent toutefois être supérieures, par travailleur, au coût effectivement supporté par l'employeur. La Prime à l'emploi et le S.E.S.A.M. sont des aides dites "de minimis". L'employeur doit mentionner, dans le dossier d'introduction de l'une et l'autre, s'il a déjà pu en bénéficier. En effet, **le total de ces aides doit être inférieur à 200 000 € sur une période de 3 exercices fiscaux** (l'exercice fiscal en cours et les deux exercices fiscaux précédents).



© fotolia-Alexander Rathis

La Réduction Groupe-Cible Premiers Engagements a été élargie aux 5 premiers travailleurs, depuis le 1er janvier 2014...

INFORMATIONS

Group S - www.groups.be



A LOUER WATERLOO ZONING ARTISANAL

Entrepôt/atelier 525m²

+ Parkings Extérieurs

Locaux Box/Stockage/Archives 28m² - 125m²

Bureaux équipés à partir de 25 m²

+ Salle polyvalente 200 m²

+ Parkings extérieurs

Pour informations
IMMO - REAL ESTATE

www.immoperin.be

PERIN

02/354 19 19

W A T E R L O O

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. »



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  



AGENCEMENT INTÉRIEUR & MOBILIER SUR MESURE

DALLA VALLE | 

✉ info@dallavalle.be
☎ +32 69 77 95 11

👤 Christophe Surmont
☎ +32 491 71 69 95

www.dallavalle.be

AIDES PUBLIQUES:

le Fonds de participation

Institution publique de crédit, octroyant des crédits avantageux, le Fonds de Participation a évolué pour englober également la fourniture de prestations administratives, techniques et financières pour les organismes publics et parapublics. Divers types de prêts émanent du Fonds de Participation, à l'attention des indépendants, professions libérales, PME, starters...

Les voici synthétisés ci-dessous:

Le prêt Starteo

• **Pour qui, pourquoi?**

Afin de financer le lancement de l'entreprise ou de l'activité indépendante (ndlr: « starter » = démarrage depuis moins de 4 ans, à titre principal).

- **Montant max:** 250.000 euros – 350.000 si reprise
- **Durée du prêt:** 5,7 ou 10 ans

Le prêt Optimeo

• **Pour qui, pourquoi?**

Pour le développement d'entreprises n'occupant pas plus de 50 travailleurs, dont le CA annuel ou le total du bilan n'est pas supérieur à 10 millions d'euros et dont maximum 25 % du capital sont détenus par des entreprises autres que des PME.

- **Montant max:** 250.000 euros – 350.000 si reprises / Montant min : 7.500 euros
- **Durée du prêt:** 5,7 ou 10 ans

Le prêt Initio

• **Pour qui, pourquoi?**

Pour les petites entreprises, indépendants, professions libérales exerçant leur activité à titre principal. Afin de financer leurs nouveaux

Credal

C'est en 1984 que la coopérative CREDAL SC a été fondée, suite à une réflexion sur l'usage de l'épargne par les banques.

Les microcrédits de Credal aident les petites entreprises à se lancer. En tant que « Structure d'Accompagnement à l'Auto-Création d'Emploi (S.A.A.C.E), Credal Entreprendre épaula aussi les demandeurs d'emplois pour l'introduction de demandes de financement, le choix d'une forme juridique, la stratégie

commerciale à adopter, etc.

« Le microcrédit est centré sur des crédits ayant une plus-value sociétale, sociale, environnementale explique Bernard Horenbeek. Le principe n'en est pas seulement de donner du crédit, mais d'offrir un accompagnement, une instruction personnalisée. Et d'avoir la souplesse de s'adapter à chaque situation! »

Infos: www.credal.be

investissements (pas pour les biens immobiliers)

- **Montant max:** 100.000 euros
- **Durée du prêt:** 3,5 ou 7 ans

Le prêt lancement

• **Pour qui, pourquoi?**

Pour les chômeurs complets indemnisés, les demandeurs d'emploi inoccupés, inscrits depuis au moins 3 mois, les bénéficiaires d'allocations d'attente ou de revenu d'intégration. Afin d'aider ceux qui souhaitent se lancer comme indépendant ou créer une entreprise.

- **Montant max:** 30.000 euros
- **Durée du prêt:** 5,7 ou 10 ans

Le Plan jeunes indépendants

• **Pour qui, pourquoi?**

Un soutien complémentaire pour les jeunes de moins de 30 ans s'installant pour la première fois comme indépendants.

- **Montant:** prêt « subsistance » de 4 500 euros sans intérêt au démarrage. 350 euros/mois durant la période de préparation (3 à 6 mois)

Le prêt Business Angels +

• **Pour qui, pourquoi?**

Pour les entreprises n'ayant pas accès au crédit bancaire classique, en raison du caractère novateur ou technologique de leur projet et bénéficiant de l'accompagnement d'un ou plusieurs « Business Angel ». Phase de création ou de développement de l'activité.

- **Montant max:** 125.000 euros
- **Durée du prêt:** 5,7 ou 10 ans

Le prêt solidaire

• **Pour qui, pourquoi?**

Pour les personnes en situation financière délicate (émargeant au CPAS,...) désireuses de lancer leur activité

- **Montant max:** microcrédit de 12.500 euros
- **Durée du prêt:** 4 ans

INFORMATIONS

plus de détails sur les taux d'intérêt, FAQ, simulations et success stories sur www.fonds.org





Notre professionnalisme et notre efficacité
au service de **vo**tre sérénité et votre prospérité.

Rendez-vous sur etugest.net

Bureau d'experts comptables - Conseils fiscaux

Tél: + 32 (0)2 569 00 12

Rue du Château d'Eau 29 - 1420 Braine-l'Alleud

Place Dailly 5 - 1030 Bruxelles

Pedestraat 91 - 1602 Vlezenbeek

Etugest^{N.V.}
Accountancy S.A.



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

programme
viavia

wallonia flanders brussels



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

contactez votre opérateur local:



AIDES AUX PME: UN FIL D'ARIANE

Quels sont les changements qui ont été opérés en matière d'aides aux PME? Qui est concerné? Quid des montants, du cumul, des délais? La démarche d'obtention de subsides plonge l'entrepreneur dans des méandres dont il ne soupçonne pas toujours le nombre. Retrouvez dans ce dossier des réponses et des conseils pour le montage de votre dossier. Des témoignages, également, de ceux qui en ont bénéficié. Certaines sociétés ont même fait de cette matière leur core business: elles se chargent de l'analyse, du montage, du suivi de vos dossiers d'aides publiques...

STÉPHANIE HEFFINCK & CÉLINE LÉONARD

© Fotolia - Verypics



2 entreprises sur 3 choisissent ING. Et vous ?



ing.be

ING 

Prenez rendez-vous avec votre Relationship Manager ING via ing.be/business

Chaque entreprise a ses propres besoins et possibilités. C'est pourquoi ING vous attribue un Relationship Manager attitré, un interlocuteur local dans votre propre région, toujours prêt à vous fournir des conseils professionnels adaptés à votre entreprise. Votre Relationship Manager ING peut également s'appuyer sur les compétences d'une équipe d'experts qui vous aident à gérer vos paiements et vos

moyens financiers, à identifier les risques liés à votre activité et à les couvrir... De cette manière, ING est à même de vous proposer à tout moment des solutions bancaires qui vous permettent de développer les activités de votre entreprise au rythme de vos ambitions. Alors, pourquoi ne feriez-vous pas comme deux tiers des entreprises belges : choisir vous aussi ING comme partenaire financier ?

Offre sous réserve d'acceptation par ING Belgique (ou l'assureur concerné) et d'accord mutuel.

Les conditions et modalités des services (règlements, tarifs, fiches produit et informations complémentaires) sont disponibles auprès de votre Relationship Manager ING et sur www.ing.be – ING Belgique SA – Banque/Prêteur – Avenue Marnix 24, B-1000 Bruxelles – RPM Bruxelles – TVA BE 0403.200.393 – BIC : BBRUBEBB – IBAN : BE45 3109 1560 2789 – Courtier d'assurances inscrit à la FSMA sous le n° 12381A.

Éditeur responsable : Inge Ampe – Cours Saint-Michel 60, B-1040 Bruxelles © Editing Team & Graphic Studio – Marketing ING Belgium – 708494F – 02/14

ING 

Aides aux PME: marche à suivre

Administrateur délégué de la société Optimal, Claude Van Wynen assiste les entreprises dans l'analyse, le montage et le suivi de leurs dossiers d'aides publiques. Fort d'une expérience de près de 30 ans en la matière, il nous livre quelques conseils pour débroussailler le labyrinthe d'aides financières s'offrant aux PME.

Contexte actuel

Avant de rentrer dans le vif du sujet, Claude Van Wynen attire l'attention des dirigeants sur d'actuels changements législatifs. « Par le passé, lorsqu'une entreprise wallonne prétendait à une aide à l'investissement, elle devait en premier lieu se pencher sur sa localisation. Ainsi, en plus de pouvoir bénéficier des aides minimales octroyées à toutes PME se trouvant en région wallonne, elle pouvait profiter de pourcentages additionnels si elle se trouvait en **zone de développement** (= zone défavorisée présentant des caractéristiques socio-économiques défavorables. Ex: Tubize, Dison, Seraing, Sambreville, le Hainaut...) ou en **zone franche** (zone définie dans le cadre du Plan Marshall présentant, notamment, des difficultés structurelles économiques ou ayant été victime d'un choc économique. Ex: La Louvière, Charleroi, Flémalle, Herstal...). C'est aujourd'hui révolu ! Les zones franches n'existent plus. Quant aux zones de développement, l'Union européenne procède à leur redéfinition pour la période 2014-2020. En raison de la crise, la Wallonie devrait à nouveau pouvoir en bénéficier. La décision finale ne devrait toutefois tomber qu'en juin 2014. D'ici-là, les entreprises rentrant un dossier d'aide doivent se contenter des aides minimales existant en Région wallonne. »

Toutes les entreprises?

Toutes les PME implantées en Wallonie sont-elles concernées par ces aides publiques? « Oui, toute PME qui réalise un programme d'investissement peut y prétendre. Certains secteurs sont cependant exclus. Parmi les principaux, retenons le commerce aux particuliers, le secteur financier (banques, assurances, immobilières...), l'HORECA (sauf les hôtels), les activités liées à la santé ou le secteur de l'énergie etc... »

D'autres critères doivent être remplis par l'entreprise demandeuse, tels qu'être en ordre vis-à-vis de la législation fiscale et sociale ou ne pas être en difficulté financière. À noter, enfin, que les personnes morales de droit public et ASBL sont exclues du bénéfice des incitants.

Dans quelles situations?

« À partir du moment où une PME décide de réaliser un investissement à finalité professionnelle directe, elle peut envisager d'introduire un dossier d'aide. Une généralité rencontrant bien évidemment quelques exceptions, principalement l'achat de matériel d'occasion et de matériel roulant dont le taux de chargement est inférieur à 3,5 tonnes.

De manière plus concrète, il existe 4 grands axes d'aides auxquels les sociétés peuvent se référer :

- **Financier** (achat de terrains, bâtiments, matériel neuf, conseil aux entreprises...)
- **Social** (création d'emplois, formation du personnel)
- **Diversification** (projets de R&D, cofinancés ou non par l'Europe)
- **Exportation** (réalisation de supports promotionnels, ouverture d'un bureau à l'étranger, prospection...)

Si une entreprise a un projet nécessitant des moyens financiers relatifs à un de ces axes, elle doit penser à introduire un dossier. »



Claude Van Wynen (Administrateur délégué d'Optimal)

Les plafonds

Compte tenu de la disparition des zones franches et de la redéfinition des zones de développement, les PME wallonnes ne peuvent plus prétendre qu'à une aide à l'investissement plafonnée à maximum 13%. Le plafond est fonction de la taille de l'entreprise : 13% pour les TPE (effectif < 10, chiffre d'affaires <= 2 Mio €), 13% pour les Petites Entreprises (effectif < 50, chiffre d'affaires <= 10 Mio €) et 6,5% pour les Moyennes Entreprises (effectif < 250, chiffre d'affaires <= 250 Mio €).

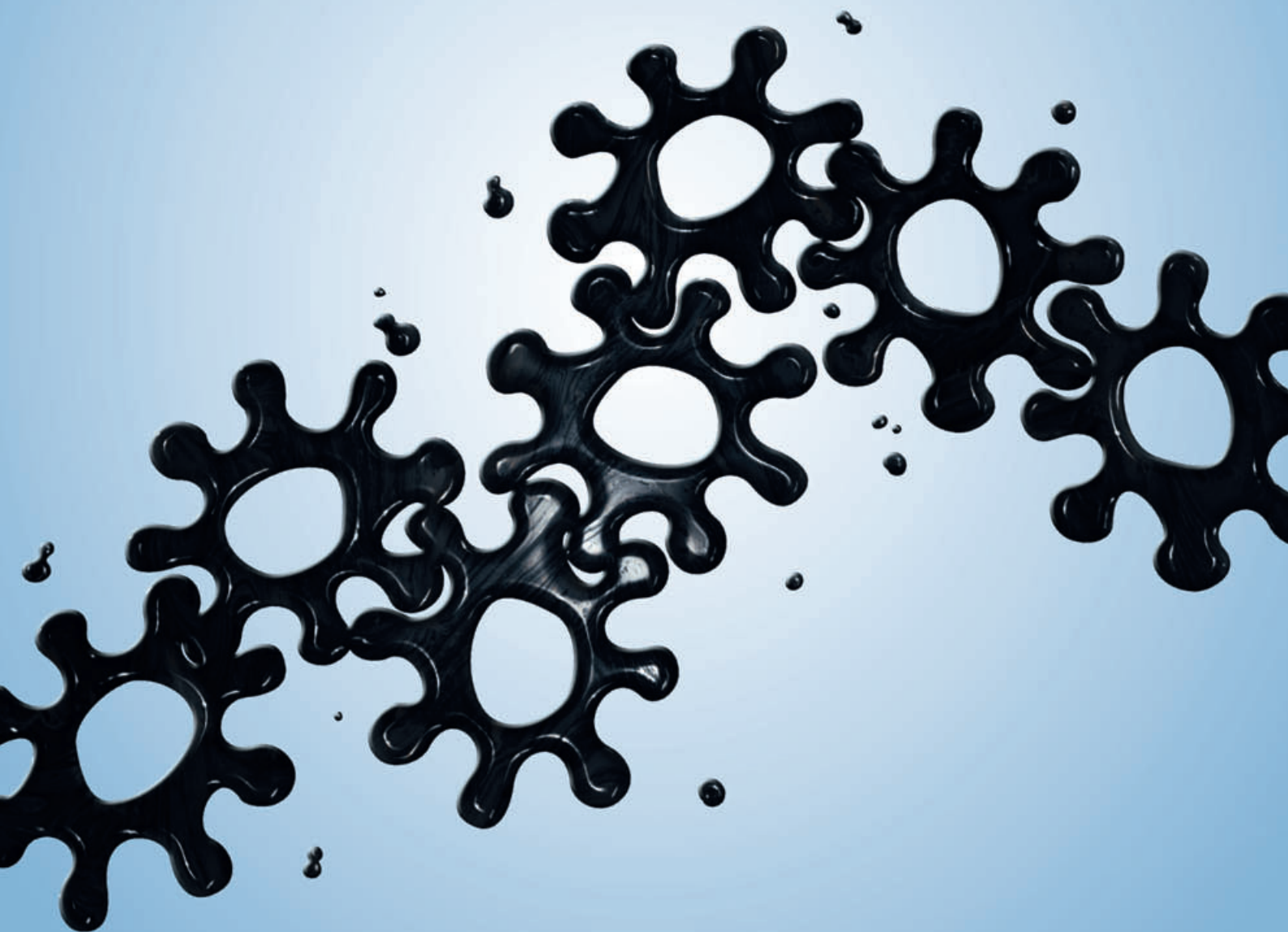
Montant minimal

« Le montant minimal à investir doit correspondre à la moyenne des amortissements réalisés au cours des 3 années précédant l'introduction de la demande sauf pour les TPE. En tout état de cause, le seuil minimal est de 25.000 € pour les TPE, 50.000€ pour les Petites Entreprises et 75.000€ pour les Moyennes entreprises. »

Marche à suivre

Quelle que soit l'aide qu'elle désire obtenir, l'entreprise doit toujours commencer par introduire **une demande préalable** auprès des pouvoirs publics qui confirmeront ou non l'éligibilité de son dossier. « Il s'agit d'une déclaration d'intention dans laquelle elle fait part de son projet d'investissement. Il faut savoir qu'il n'existe pas de rétroactivité en matière d'aide. En d'autres termes, vous ne pouvez espérer obtenir un financement pour un investissement que vous avez déjà entamé

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



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

VALORLUB

**D'ABORD LUBRIFIER,
PUIS RECYCLER**

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

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



Belfius Banque, votre partenaire pour réussir

Lancer une activité et l'amener à la réussite est un parcours semé d'embûches. Mais pas d'inquiétude ! Nous sommes à vos côtés pour développer et consolider votre entreprise à chaque moment clé de son évolution et ainsi optimiser vos chances de réussite.

Vous comptez démarrer une activité individuelle ou une entreprise ?

Est-ce que je réponds aux conditions légales ? Suis-je conscient des risques liés à mon projet ? Ai-je les connaissances de base en gestion d'entreprise ? Ai-je fait une étude de marché ? Lancer sa propre activité professionnelle commence par une bonne évaluation de vous-même et de vos objectifs.

- Pour vous aider dans ce processus, nous avons conçu un **questionnaire** de 10 questions, très simples mais essentielles. Celui-ci vous permettra de savoir ce qu'il vous reste à faire avant de vous lancer.
- Vous avez répondu au questionnaire ? Passez dès lors à la rédaction de votre **business plan** (analyse qualitative de votre projet) et à l'établissement de votre **plan financier** (analyse quantitative). À ce titre, nous vous proposons un programme d'aide en ligne « Business Plan/Plan Financier » à télécharger dans le dossier Starters sur notre site. Il vous permettra de vous situer par rapport aux exigences concrètes de votre projet.
- Dans cette aventure, votre **spécialiste Business Banking** sera votre partenaire financier privilégié ! Venez lui parler de votre projet ; il prendra le temps de vous écouter et évaluera avec vous vos besoins réels. Il vous proposera un plan d'action concret et des solutions efficaces.

Vous venez de démarrer ?

Votre business plan et votre plan financier sont bien définis, votre affaire est lancée ? Votre gestion quotidienne et le financement de vos projets nécessitent des outils adéquats, des solutions parfaitement adaptées à vos besoins, qui vous permettront d'économiser un gain de temps considérable.

- Pour votre gestion quotidienne, nous avons développé des outils qui vous permettront de **payer** vos partenaires (Belfius Business Account, MasterCard Business, Belfius Direct Net) mais aussi d'**être payé** (Belfius Pay Pack, domiciliation européenne) en toute facilité.
- **Pour le financement de vos investissements**, mieux vaut éviter de totalement puiser dans vos fonds propres ; il existe des alternatives sous forme de crédits, spécifiques à chaque type de projet (Belfius Business Credit, crédit d'investissement, leasing...). Nous vous aidons à stimuler votre croissance.
- Si vos garanties personnelles s'avèrent insuffisantes pour obtenir un crédit, vous pouvez vous tourner vers les **pouvoirs publics**. Nous avons conclu différents partenariats afin de vous apporter une aide supplémentaire. Ces organismes publics peuvent vous apporter les garanties exigées.

Belfius Banque offre des conditions avantageuses aux starters

Durant les trois premières années de votre activité, nous vous proposons des services financiers à des conditions avantageuses. Pensez-y !

 **Belfius**
Banque & Assurances

Unique chez Belfius : garantie gratuite du Fonds européen d'investissement

Belfius collabore avec le Fonds européen d'investissement afin de faciliter le développement économique de nouvelles activités. Grâce à cette collaboration, un jeune entrepreneur peut introduire une demande de financement auprès de nos services et bénéficier d'une garantie du Fonds européen d'investissement moyennant le respect de certaines conditions.

La garantie du Fonds européen d'investissement constitue un atout supplémentaire dans le cadre de l'analyse de votre demande de financement. Elle vous permet d'apporter moins de garanties ou encore, de bénéficier d'une réduction sur votre crédit.

Plus d'infos ?

Le spécialiste Business Banking de votre agence Belfius prendra volontiers le temps nécessaire pour répondre à toutes vos questions et analyser avec vous votre projet dans tous ses détails (administratifs, financiers, légaux, fiscaux...). www.belfius.be



Quel que soit le type d'entreprise que vous gérez, nous avons une solution adaptée.

Afin de permettre à votre PME d'optimiser la gestion de l'énergie, Electrabel vous propose des solutions adaptées à vos besoins :

- une équipe PME qui prend en charge votre problème dès le premier contact
- une assistance téléphonique professionnelle 24h/24 en cas de panne d'électricité en haute tension. Et une intervention technique sur place à votre demande endéans les 4 heures
- l'accès à des outils online qui vous permettront de gérer votre consommation d'énergie et votre budget de façon optimale
- la possibilité d'opter pour une énergie 100% renouvelable.

Pour connaître la solution la mieux adaptée à votre entreprise, contactez-nous au **078 05 05 55**, envoyez-nous un mail via www.electrabel.be/contactpme ou surfez sur www.electrabel.be/offrepme

**Vous
avez
l'énergie**

Electrabel
GDF SUEZ

ou finalisé. Il est donc primordial d'obtenir cet accord préalable avant d'entamer quoi que ce soit. L'administration fera parvenir un accusé de réception. À dater de ce moment, il restera 6 mois à la société pour faire parvenir son dossier définitif (comprenant tous les détails du projet) aux autorités compétentes. La date de l'accusé de réception de la demande préalable correspond à la date à partir de laquelle le programme d'investissement peut être pris en considération. »

Délais

« La notification de l'aide parvient généralement à l'entreprise dans un délai de 3 à 6 mois. L'obtention de l'aide s'établit comme suit : 50% du montant est versé lorsque 40% de l'investissement prévisionnel sont réalisés. Le solde est versé quand 100% de l'investissement (ou au minimum 80%) a été réalisé. »

Quid du cumul

« Une PME ne peut obtenir deux aides différentes pour le même objet. Elle peut en revanche dans le cadre d'un même projet obtenir plusieurs aides à l'investissement. Imaginons ainsi qu'elle achète du nouveau matériel de production, elle pourra introduire un dossier pour le financement de ce matériel et un autre dossier pour financer la formation de son personnel. »

Refus de l'administration

Vous n'êtes pas satisfait de la réponse apportée à votre demande d'aide ?

« Signalez-le par écrit à l'administration compétente en demandant un complément d'informations. Le cas échéant, vous pouvez demander à rencontrer le gestionnaire en charge de votre dossier. Si après avoir épuisé le recours à l'amiable vous n'êtes toujours pas convaincu par la réponse, vous avez la possibilité de faire appel au Médiateur de la Région wallonne. »

Erreurs à éviter

Comme nous l'avons vu précédemment, le premier faux pas guettant l'entrepreneur sur le chemin des aides est de ne pas introduire sa demande avant d'avoir débuté son investissement.

Mais d'autres erreurs le menacent... :

- « Cela peut paraître évident mais lorsque l'administration vous revient pour obtenir un complément d'informations, répondez-lui... et rapidement. Sans prendre cette peine, vous donnerez l'impression de négliger votre dossier ce qui ne pourra avoir qu'une influence négative sur le travail du fonctionnaire. Si vous n'avez pas de réponse à fournir, reprenez quand même contact avec l'administration pour lui faire part de la situation.
- Si vous apportez des modifications au dossier rentré (changement d'implantation, budget plus ou moins important qu'annoncé, évolution de l'effectif...), faites en systématiquement part aux autorités publiques dans les meilleurs délais. Cela vous évitera bien de mauvaises surprises.
- Enfin, quand vous rentrez votre dossier, soyez aussi complet que possible. Il n'y a pas de pièges dans le formulaire. Au mieux votre formulaire sera rempli, au plus vite il sera traité. »

Derniers conseils

- « Tous les pays de l'Union européenne soutiennent leurs entreprises au travers d'aides au financement. La Belgique n'est pas le pays où ces aides sont les plus conséquentes... J'invite donc les entreprises à profiter au maximum des aides auxquelles elles peuvent prétendre. Si vous ne le faites pas, ce ne sera peut-être pas le cas de votre concurrent qui, grâce au financement obtenu, se positionnera plus efficacement que vous sur un marché très concurrentiel.
- Davantage qu'un conseil, il s'agit d'une tendance dont les entreprises doivent avoir conscience : les aides vont être de plus en plus sélectives (par rapport aux secteurs d'activités, aux projets...). La nécessité de l'aide dans la réalisation du projet devra par ailleurs être davantage justifiée.»

OPTIMAL

Quai des Carmes, 62 - 4101 Seraing
04/234.04.02 - hexper@skynet.be

Subsides : un parcours du combattant?

Pour divers motifs, les chefs d'entreprise n'actionnent pas toujours - ou mal - les leviers d'obtention d'aides financières...

1. Une méconnaissance des aides disponibles
2. Une méconnaissance des critères d'éligibilité
3. La difficulté de faire le tri dans la quantité d'aides disponibles (environ 600 en Région wallonne)
4. La multiplicité des « portes d'entrée » (AWEX, Forem, SPW...)
5. Le côté très fluctuant de cette matière qui requiert une « veille législative » constante
6. Le caractère énergivore de la tâche
7. Une concentration exclusive sur son core business, sur d'autres priorités
8. Un manque de compétences et de ressources en interne
9. Des interprétations qui font passer à côté d'une aide. Un exemple : une acquisition importante peut être subsidiée dans un cadre et le temps passé par le personnel à la maîtrise de celle-ci dans un autre.
10. L'absence de suivi et de rigueur

Pour peanuts, offrez-VOUS les clés de la technologie



Chèques
Technologiques



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

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



Pour plus d'informations, rendez-vous sur

www.ct.innovons.be

et découvrez-y la
nouvelle capsule vidéo !

as·t
agence
de stimulation
technologique



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

LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL
ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR.

Une aide... pour les aides!

Perplexe face aux aides disponibles pour les raisons susmentionnées, le chef d'entreprise peut choisir de s'adresser à un spécialiste qui l'accompagnera dans toutes ses démarches en vue de l'obtention du subside. Il y trouvera de nombreux avantages :

Le conseil:

Le « subsidiologue » décortiquera en détail les projets de l'entreprise en vue d'une mise en corrélation adéquate avec le panel des leviers financiers accessibles aux sociétés.

« Chaque subside a évidemment ses propres critères d'éligibilité... En fonction du type d'aide employé, il sera primordial d'analyser avec minutie chacun des petits détails qui rendront ou pas un projet subsidiable » illustre Hélène Delforge, Responsable commerciale (GS Subsidés-Rue Fonds de Corbeau, 17 à 6180 Courcelles - Tél. : 071/46.97.97 - www.gsservices.be). Elle ajoute : « Pour les aides en R&D, nous devons parfois faire comprendre aux PME la différence entre « être original » et « être innovant ».

Une vue globale...

...de tous les subsides et un accès facilité à ces derniers, l'expert connaissant les différentes portes d'entrée, les personnes de contact. « Une collaboration étroite s'est installée au cours des 15 années d'existence avec la grande majorité des administrations wallonnes, bruxelloises et fédérales ».

Une dynamisation des projets qui trouveront plus rapidement leur concrétisation

« Nous allons tenter d'optimiser le dossier. Prenons un simple exemple : une entreprise de 15 personnes active dans la ferronnerie de précision décide d'investir dans un centre d'usinage adapté à son activité spécifique. Celui-ci va lui permettre de fabriquer des pièces d'ancrage totalement innovantes dans la sécurisation des bâtiments. Elle peut obtenir une prime à l'investissement pouvant varier, en fonction de sa localisation, entre 4 et 20 %. Notre rôle sera de valoriser une série de critères précis comme l'innovation, l'augmentation d'effectif, l'amélioration des conditions de travail, pour viser un taux de prime reflétant la situation réelle de l'entreprise. Ce dernier sera donc plus que probablement plus élevé que ce que le gérant aurait pu obtenir seul ! »

La proactivité

« Dès connaissance d'un projet entrepreneurial concret au sein de la société, nous pourrions activer l'une ou l'autre démarche en vue de respecter les timings imposés par les différents décrets régissant les aides ».

Un gage de suivi strict...

...et complet des dossiers de la part du spécialiste subsides... (quand le collaborateur en interne qui suit le dossier décide de quitter l'entreprise, son collègue ne peut souvent pas reprendre la charge de travail au pied levé !)

Une photo de l'état d'avancement des dossiers

...un échéancier et un rappel des devoirs de l'entrepreneur. « *Travaillant en totale transparence avec nos clients, nous les guidons pas à pas dans toutes les démarches. En respectant bien entendu la déontologie et la confidentialité de rigueur dans notre métier* ».

Une flexibilité:

L'entrepreneur reste libre de prendre en charge lui-même certains dossiers d'aides qu'il maîtrise mieux. Il mandatera le spécialiste pour la gestion de tel ou tel dossier, à la demande. « *On travaille avec nous soit 'à la carte', soit suivant le principe du 'All In'* ». La rémunération du spécialiste subsides sera fonction du résultat obtenu et prendra la forme d'un pourcentage sur le montant du subside reçu.

L'exhaustivité.

« *Le consultant maîtrisant les législations et l'ensemble des aides disponibles, il déploiera son savoir-faire et ses connaissances en vue de l'optimisation de l'aide à percevoir* ».



Hélène Delforge, GS Subsidés SPRL



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, allée 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

© 2013 EYGM Limited



Voies navigables et intermodalité : le choix logistique économique et écologique !



Comment intégrer le transport fluvial dans votre logistique ?

Quelles sont les primes dont vous pouvez bénéficier ?

Contactez-nous !

DPVNI Direction de la
Promotion des Voies Navigables
et de l'Intermodalité

Direction générale opérationnelle
de la Mobilité et des Voies hydrauliques



Rue Forgeur 2, B-4000 Liège
Tél. : +32 (0)4 220 87 50
Fax : +32 (0)4 220 87 60
dpvni@spw.wallonie.be
<http://voies-hydrauliques.wallonie.be>



Wallonie

Témoignages

New Dimension

L'agence d'organisation d'événements New Dimension a été fondée il y a une dizaine d'années. « *Nous prenons en charge tous types d'événements, principalement team building, fête du personnel, family day, lancement de produits et nous assurons une assistance logistique et technique pour nos clients* ». Ces derniers sont essentiellement de grosses entreprises, mais pas uniquement: « *Nous organisons par exemple des formules de teambuilding pour 10 à 15 personnes, dans une fourchette de prix très abordable* ».

Damien Mayart, Dirigeant de New Dimension, a déjà fait appel à plusieurs types d'aides: « *4 au total, dont 2 de l'AWEX car nous commençons à exporter nos produits et services vers le Luxembourg et la France* ». Un soutien appréciable pour le chef d'entreprise qui développe un nouveau produit permettant d'obtenir des devis on line dans le cadre de concepts et services événementiels. Un collaborateur sera engagé, avec l'aide d'une prime S.E.S.A.M à l'emploi pour assurer la charge de travail qui y sera liée.



© ND Database - L'Événement

NEW DIMENSION

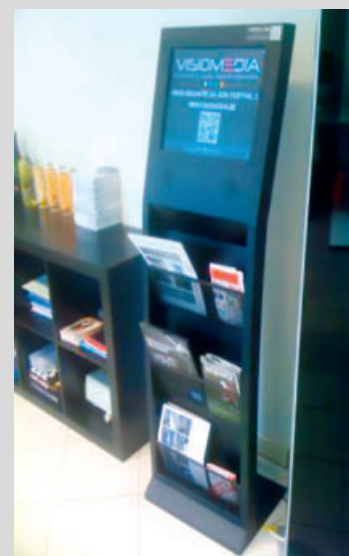
Chée de Nivelles - Liberchies

Tél.: 0475/90.16.54 - www.newdimension.be



Visiomedica

« *Visiomedica propose des solutions pour la communication interne ou externe des clients, via des supports digitaux informatifs et/ou interactifs intérieurs ou extérieurs* » résume son gérant, Alain Maus. Les promotions qui se déroulent sur les écrans des grands magasins, sont par exemple signées Visiomedica. Les écrans tactiles qui permettent de voyager d'un endroit à l'autre de l'écran pour creuser l'information ciblée aussi. La société a rentré 2 dossiers de subsides qui ont été acceptés: « *Le premier, il y a quatre ans: une bourse de préactivité pour la création de notre entreprise. Trois mois après la demande, nous avons appris que le dossier était accepté. Et nous avons récupéré au bout d'un an. Le second dossier concernait l'achat d'un bâtiment, afin d'obtenir un subside pour 1^{er} investissement, dans le zoning nord de Wavre...* »



VISIOMEDIA

Avenue Mercator, 3 - Zoning Nord - 1300 Wavre

Tél.: 0496/25.27.26 - www.visiomedica.be

Atelier Mécanique Polmans

Administrateur délégué de l'Atelier Mécanique Polmans, Daniel Polmans a fait le choix, voici une vingtaine d'années, de recourir aux services d'un spécialiste pour introduire ses dossiers d'aide. « *Quand nous étions seuls à nous en charger, il nous arrivait de renoncer à une aide tant la procédure nous paraissait complexe. En passant par un expert en la matière, tout est devenu beaucoup plus simple : nous recevons simplement un tableau reprenant l'ensemble des documents à fournir. Une fois les documents remis, nous n'avons plus grand-chose à faire.* » Les demandes d'aides introduites par l'Atelier Mécanique Polmans ont essentiellement permis de soutenir les projets d'agrandissement de l'entreprise et l'achat de nouvelles machines. « *Des investissements conséquents pour une PME telle que la nôtre. Les aides perçues nous ont, notamment, permis de rendre rentables des machines qui dans les premiers mois de leur activité ne l'étaient pas encore.* »

Actif dans le secteur de la mécanique de précision, Daniel Polmans sait qu'il doit en permanence investir s'il veut rester à la pointe dans son domaine. « *Mais entre l'introduction d'un dossier d'aide et la perception effective de celle-ci, de longs mois peuvent s'écouler. Raison pour laquelle les dossiers que nous rentrons portent toujours sur des plans d'investissement d'une durée de 1, 2 ou 3 ans. Dès qu'un investissement est terminé, nous rentrons déjà une nouvelle demande pour ne pas souffrir de périodes de battement trop longues entre deux dossiers.* »

Enfin, s'il se dit très satisfait du coup de main reçu au travers de ces aides, Daniel Polmans n'en demeure pas moins déçu face à leur diminution. « *En 1999, l'aide couvrait près de 30 % de l'investissement. Nous sommes aujourd'hui bien loin de ces montants-là...* »



Daniel Polmans, Administrateur délégué de l'Atelier Mécanique Polmans

ATELIER MÉCANIQUE POLMANS

Rue D'Artagnan, 14 - 4600 Visé
Tél.: 04/379.13.71 – www.polmans.be

Brand Partners

Le développement commercial est le métier de Brand Partners. Sous ses formes les plus variées. La société waterlootoise offre du conseil en développement, comme l'évaluation d'un business plan ou l'aide à l'optimisation d'une structure commerciale existante. L'outsourcing de forces commerciales est aussi de son ressort, grâce à ses 46 commerciaux chevronnés. Troisième axe, la prise de rendez-vous pour les commerciaux de la société cliente.

Sébastien Curnel, l'un des Administrateurs, nous apprend que Brand Partners a pu solliciter 2 types d'aides, un coup de pouce apprécié pour son propre développement.

« *Tout d'abord, 3 « APE », pour des durées de 9 mois, 7 mois, 5 mois, ce qui nous a permis de renforcer nos effectifs. Et une aide à la formation : le dossier a été accepté, mais le subside n'a pas encore été touché. Il fallait présenter un outil propre à la société. C'était notre cas, avec notre CRM permettant de mesurer la productivité des vendeurs et de leur donner un aperçu quotidien de l'état d'avancement de leurs objectifs. Grâce à cette enveloppe (ndlr : un plafond de 80 000 euros pour 2 ans), nous avons pu envisager la possibilité de former une quarantaine d'employés. Nous en percevons la moitié avant la formation, l'autre moitié, après... »*

BRAND PARTNERS

Drève Richelle, 161 Building J - 1410 Waterloo
Tél.: 02/762.78.01

Spiroux Déménagement

Voici quelques années, la société Spiroux Déménagement s'est penchée sur l'achat d'un bâtiment sur la commune de Seraing. Pour mener à bien le dossier d'aides s'y rapportant, elle décida de se tourner vers un spécialiste. « *La matière n'est pas simple. Il était donc important d'être encadré par quelqu'un dont c'est le métier,* explique Jean-Claude Spiroux, administrateur. *La région sérésienne se trouvant alors en zone de développement, il nous a notamment expliqué que nous pouvions espérer un taux plus avantageux que sur d'autres communes wallonnes.* »

Jean-Claude Spiroux le souligne : « *Quand on introduit une demande de financement, il faut pouvoir se montrer patient. Nous avons ainsi attendu près de 2 ans pour percevoir l'aide espérée. Mais le jeu en vaut la chandelle. Nous réfléchissons d'ailleurs à mettre en œuvre un projet d'agrandissement. Quand les feux seront au vert, nous rentrerons à nouveau un dossier d'aide.* »

SPIROUX DÉMÉNAGEMENT

Voie du Belvédère, 1 - 4100 Seraing
Tél.: 04/343.64.33 – www.groupepiroux.com

Alarm Self Security

Créée en 1983, Alarm Self Security est spécialisée dans la conception, l'installation et le service après-vente de systèmes électroniques de sécurité. Administrateur délégué de la société, Christophe Vaisiere se réjouit d'avoir pu augmenter plus facilement ses effectifs (ndlr : 13 personnes) dans le cadre d'un PFI (Plan Formation Insertion), il y a 3 ans. « *C'était la première fois que nous passions par ce système. Pendant un an, nous n'avons pas été tenus de supporter une bonne partie du salaire de notre secrétaire...* »

ALARM SELF SECURITY

Rue de l'Olive, 39 - 7100 La Louvière - Tél.: 064/22.79.22
Rue Pont Piraux, 5 - 5141 Ligny - Tél.: 071/88.88.87
www.alarme.be



Psycho Média

Psycho Média Belgium a été fondé en 2009. Elle tire mensuellement quelque 70 000 exemplaires du magazine « Psychologies », 35 000 exemplaires francophones et l'équivalent pour la partie néerlandophone.

Directrice publications, Marie-Christine de Wasseige explique : « *L'idée du magazine est de pouvoir aider les gens à mieux vivre leur vie. En période de crise, de changements dans la structure familiale, ils souffrent d'une perte de repères...* ». A la tribune, des experts en sociologie, psychologie, médecins de diverses spécialités incitent les lecteurs à se poser les bonnes questions, leur tracent des pistes de réflexion, leur livrent des outils.

Un subside a apporté une « bulle d'air » (sic) à la société pour pousser sa politique digitale qualitative. « *Grâce à un APE, nous avons pu engager un tuteur, un journaliste confirmé, dont le salaire a ainsi été partiellement couvert durant 9 mois. Il a pu coacher l'équipe en place pour qu'elle soit pleinement opérationnelle sur internet. Nous nous devons de développer le digital pour assurer notre rentabilité. Pour cette matière qui bouge beaucoup, nous avons vraiment besoin d'un expert qui fait d'ailleurs toujours partie de notre équipe aujourd'hui.* »

PSYCHO MÉDIA

Chaussée de Louvain, 431D - 1380 Lasne
Tél.: 02/379.29.90 - www.psychologies.be

CE+T Technics

« *Depuis 2004, nous avons introduit trois dossiers d'aide à l'investissement. Compliqué? Non, mais cela prend du temps*, précise Christian Pans, administrateur délégué. *Nous nous sommes fait aider dans les différentes démarches à accomplir par un professionnel. Si cela nous a éclairés sur l'ensemble des aides existantes ou sur certaines erreurs à ne pas commettre, nous avons quand même dû assurer un suivi administratif conséquent.* »

Sur base de son expérience, Christian Pans aimerait voir les procédures évoluer : « *Les dossiers restent très consommateurs de temps. On a parfois le sentiment de devoir expliquer vingt fois la même chose. Il serait*

à mon sens profitable d'instaurer une politique de confiance où l'on suppose l'entreprise de bonne foi et où l'administration se réserve un droit de contrôle a posteriori. Parallèlement, nous gagnerions sans doute tous du temps si l'entreprise pouvait compléter un formulaire unique qui servirait pour toutes ses demandes... »

CE+T TECHNICS

Rue Hauzeur, 17 - 4031 Angleur
Tél.: 04/340.46.60 - www.cettechnics.be

Zoom - Formation en interne? Pensez au Crédit-Adaptation du FOREm!

► Pour quelle entreprise?

Toute personne physique ou morale (société commerciale) située en Wallonie.

► Pour quelle formation?

Toute formation qualifiante, spécifique et concernant au minimum 3 travailleurs telle que remise à niveau, adaptation à un nouveau poste de travail, formation liée à un investissement ou à une nouvelle méthode de travail, mise en place d'un système de management de qualité, mise en place d'un système de réduction du temps de travail etc.

► Quel avantage?

- Une subvention de 9 € (6 € si vous n'êtes pas une PME) par heure de formation et par travailleur formé.

- Une subvention de 10 € par heure de formation dispensée par le tuteur (gérant indépendant ou salarié de votre entreprise) peut également vous être allouée pour autant que tuteur, travailleurs formés et formation remplissent certaines conditions (âge, expertise, ancienneté, durée de la formation...)

.....
Pour tout renseignement et introduction de la demande, contactez le FOREm! - Service Crédit-Adaptation
www.leforem.be - creditadaptation.siegecentral@forem.be



GS Services

Votre spécialiste subsides

Le Groupe GS est spécialisé dans la gestion complète des dossiers de subventions publiques. Fort d'une expérience de plus de 15 ans, il compte aujourd'hui 8 collaborateurs et gère avec succès un portefeuille de plus de 500 clients actifs.

Installé en Hainaut, Brabant Wallon et dans la province de Liège, il offre une couverture totale de la Région Wallonne et de Bruxelles-Capitale.

Sa philosophie est **basée sur le résultat et la transparence**. GS Services est un **conseiller privilégié** dans les projets de développement de l'entreprise.

Dans quels domaines peut-on bénéficier de subsides ?

- Engagements de nouvelles ressources (ouvrier ou employé)
- Formation de personnel
- Investissements
- Développement d'outils de communication & marketing
- Exportations vers de nouveaux marchés
- Projets de R&D
- Création d'entreprise...

GS Services : une méthodologie simple

Les spécialistes subsides établissent un **diagnostic gratuit et sans engagement** des subsides auxquels votre entreprise peut prétendre.

Ils vous conseillent ensuite dans vos projets et assurent le montage complet des dossiers, de A à Z, donc jusqu'à leur aboutissement !



Pourquoi collaborer avec GS Services ?

• Une spécialisation

GS couvre l'ensemble des domaines de subventions : aides à l'investissement, à l'emploi, à la formation, aides à la R&D, à l'exportation,...

• Une gestion de A à Z des dossiers subsides

Conseil permanent, élaboration des dossiers, présentation, gestion complète, suivi de l'évolution de l'activité de la société et liquidation des dossiers.

• Information sur les critères et caractéristiques de chaque subside

• Transparence

Toutes les démarches sont réalisées au nom de la société.

• Crédibilité

Aboutissement de plus de 6.000 dossiers ! Les consultants de GS Services ont des compétences pointues dans le domaine et une connaissance approfondie des différentes législations et institutions publiques.

• Contrat de résultat

Le service est rémunéré en fonction du résultat et représente un pourcentage du montant de subsides apportés et gérés par les soins de GS Services. En d'autres termes, **un contrat win-win!**

Cela permet la réduction des coûts de gestion en interne et la concentration des moyens de votre entreprise sur son core-business.



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

GS Services

Rue Fonds de Corbeau, 17 - 6180 Courcelles - Tél. 071/46.97.97 et 0474/29.61.68

www.gsservices.be

Zoom - Prime à l'innovation: 100% nette!

Depuis 2006, les entreprises peuvent récompenser leurs travailleurs créatifs par une prime d'innovation, complètement exonérée fiscalement. Conditions d'éligibilité :

- Toutes les entreprises, grandes ou petites, de tous secteurs d'activités;
- Pour tout travailleur lié par un contrat de travail à l'entreprise (donc pas les travailleurs intérimaires);
- Une innovation concernant les produits, services, procédés de fabrication, processus organisationnels...

Pour cerner davantage cette prime, CCI mag' a interrogé Renaud Collette, Conseiller au SPF Economie.

► CCI mag' : « Si le projet a déjà été concrétisé, le travailleur peut-il bénéficier de la prime ? »

RC : « Oui, du moins si c'est relativement récent... dans les 12 derniers mois, environ. À noter que, pour pouvoir bénéficier de l'exonération, la mise en œuvre de l'idée doit avoir débuté et on peut considérer la période de tests comme une étape de cette mise en œuvre ».

► CCI mag' : « A relire les conditions d'éligibilité, la plupart des entreprises privées sont concernées?... »

RC : « Oui, la prime peut intéresser toutes celles qui sont soumises à la loi de 1968 sur les CCT et les commissions paritaires. Ça élimine donc ministères, CPAS, entités fédérées... »

► CCI mag' : « Qui y a déjà fait appel ? »

RC : « En moyenne, 200 entreprises par an. Bien entendu, de grosses entreprises industrielles, mais pas uniquement. Je pense à une banque qui voulait mettre sur pied de nouveaux services pour ses clients ou à la Fédération des Chambres de Commerce, par exemple. Dans l'ensemble, on constate qu'1/4 des projets validés concerne les produits et services. Les 3/4 restants : les processus de fabrication, organisationnel et l'environnement de travail ».

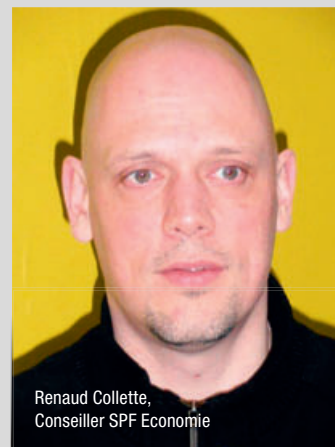
► CCI mag' : « La procédure est-elle rapide ? »

RC : « Très : l'entreprise qui aura introduit une demande obtiendra une réponse dans les 10 jours ouvrables ! Et le formulaire est très simple ! Ses

trois champs principaux sont : la description du projet, sa plus-value, l'état d'avancement du projet. Comptez une petite dizaine de minutes pour remplir le document téléchargeable sur : <http://www.economie.fgov.be/primeinnovation> »

► CCI mag' : « L'entreprise a-t-elle de bonnes chances de voir sa demande acceptée ? »

RC : « Mais oui ! 95 % des demandes sont validées et nous sommes toujours prêts à discuter avec l'entreprise du caractère innovant de son projet » !



Renaud Collette,
Conseiller SPF Economie

► CCI mag' : « Quel 'score' affichent les sociétés du BW et du Hainaut ? »

R.C. : « En indice de participation, le Brabant wallon est à 71 % de la moyenne belge, le Hainaut, à 68 %. En ce qui concerne les demandes, le BW est à 164 % de la moyenne belge, ce qui s'explique, notamment, par GSK. Quant au Hainaut, il est à 43 % de la moyenne belge, avec un « gros client » : Caterpillar.

La prime n'est malheureusement pas toujours assez connue ; j'invite donc vos lecteurs à participer aux séances d'informations sur ce sujet, organisées dans les Chambres de Commerce & d'Industrie*.

- Conférence « Boîte à outils » : « Les avantages de toute nature » (la prime à l'innovation fera partie des thèmes abordés) - fin avril à la CCIBW-Av. R. Schuman, 101 à 1400 Nivelles - 067/89.33.31 (toutes les informations prochainement sur le site www.ccibw.be-onglet « agenda »)
- Petit-déjeuner d'actualité : « La Prime à l'innovation » - 21/03/2014, de 8h30 à 10h30 – Mons – Organisation & Infos : CCI Hainaut - 071/53.28.80 – www.ccih.be (onglet « Agenda »)

Quelques exemples d'idées retenues...

- Intégration automatique de parties de rapports dans un rapport global ; collecte plus rapide des données et donc, intervention plus efficace en cas de défaut.
- Optimisation du processus de prise d'air qui permet une réduction considérable des mauvaises odeurs.
- Optimisation du circuit de refroidissement par la récupération de l'eau potable plutôt que de la rejeter dans les puits pour eaux usées.
- Préparation d'une solution innovante de produits chimiques 3 en 1 au lieu de la livraison de 3 produits séparés (par camion-citerne au lieu de fûts métalliques non recyclables)
- ...

Économisez temps et ressources
Concentrez-vous sur vos talents

JobMatchProfile

ENABLING THE PERFECT MATCH

Un logiciel de recrutement modulable
pour un coût minimum et maîtrisé.



www.jobmatchprofile.com • thierry.jacobs@garudabelux.com
Rue César Franck, 16 • B-1420 Braine L'Alleud - Tél +32 2 374 42 59



Petites entreprises,
indépendants, artisans,
professions libérales,
commerçants

Votre crédit à portée de main

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

La SOCAMUT est là pour vous aider :

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

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



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

Socamut
Groupe Sowalfin

(engroup.be)



Un livre pour ne rien rater

La littérature recense pas moins de 800 aides en faveur des entreprises wallonnes et bruxelloises. Pour aider les entrepreneurs à ne rater aucune opportunité, Michaël Malherbe, gérant de la société Eurogema (société spécialisée dans le conseil, le montage et le suivi de dossiers subsides) a récemment publié un guide pratique à leur attention.

► CCI mag' : Qu'est-ce qui vous a motivé à rédiger cet ouvrage?

M.M. : « Dans le cadre de mon activité professionnelle, je rencontre souvent des entrepreneurs passés à côté d'aides qu'ils auraient pu solliciter simplement parce qu'ils en ignoraient l'existence. Certains entrepreneurs rechignent également à introduire un dossier car la procédure leur paraît trop complexe. Je voulais donc leur proposer un livre reprenant les principales aides existantes et la façon de les obtenir. »

► CCI mag' : Votre livre se veut un guide pratique. Comment se présente-t-il?

M.M. : « Nous avons classé les principales aides disponibles en grandes catégories : primes à l'investissement, exportation, R&D, emploi, formation, ... Chaque aide s'accompagne d'une petite fiche descriptive reprenant le contexte dans lequel la mesure s'applique, le public cible, les conditions, les avantages, la procédure à suivre et l'autorité compétente. En un coup d'œil, le lecteur sait ainsi s'il peut y prétendre ou pas. »

► CCI mag' : Un dernier conseil?

M.M. : « Deux choses. Tout d'abord, aux sociétés hésitantes, je dirais simplement qu'elles n'ont rien à perdre en rentrant un dossier d'aide. Au pire recevront-elles un refus. Ensuite, une entreprise ne doit jamais voir une aide publique comme la raison de réaliser un investissement mais comme la cerise sur le gâteau. »

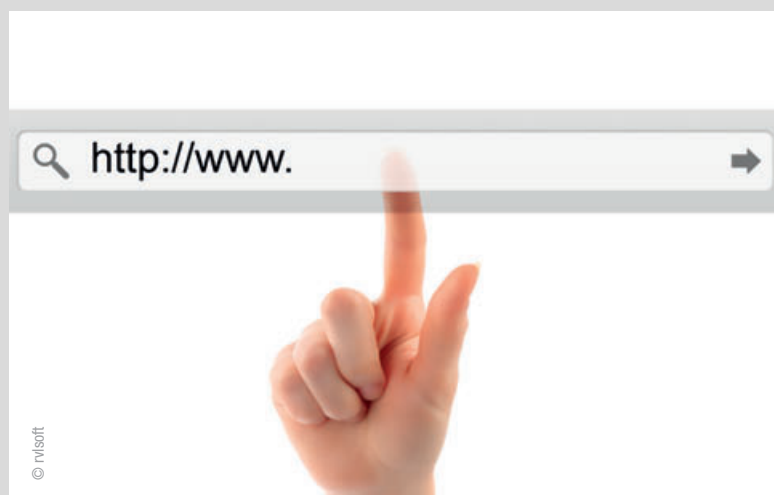


« Aides et subsides aux PME wallonnes et bruxelloises », Michaël Malherbe, Éditions Indicator, 136 pages - 98 € - www.indicator.be/ Eurogema : Rue des Vennes, 101 4020 Liège Tél. : 0496/25.14.28 www.eurogema.be

Le répertoire MIDAS

Vous souhaitez disposer d'une vue exhaustive de toutes les aides existant en Wallonie? Connectez-vous dès lors au site MIDAS (www.aides-entreprises.be). Géré par la Direction générale opérationnelle de l'Économie, de la Recherche et de l'Emploi (DGO6), celui-ci reprend toutes les aides publiques disponibles en Région wallonne, quel que soit le niveau de pouvoir (Union européenne, Etat fédéral, Région wallonne, Provinces, etc.) qui l'accorde et quel que soit l'objet de cette aide (investissement, financement, recherche, formation, emploi, etc.). Seules les aides communales n'y sont pas listées.

Cette banque de données fait l'objet d'une mise à jour mensuelle (à l'exception du mois de juillet). Vous pouvez toutefois vous tenir informé des modifications apportées aux aides en vous inscrivant à la newsletter de MIDAS. Notons qu'une version CD-Rom est également téléchargeable en ligne. Celle-ci donne accès à des modes de recherches plus puissants et plus précis que la version internet.



[Baudouin le Hardy de Beaulieu]

LA WALLONIE A BESOIN de 200 ha de terrains chaque année

Baudouin le Hardy de Beaulieu, président sortant de SPoW est interviewé par CCIImag’.

ALAIN BRAIBANT

► **CCIImag’ : SPoW, encore un nouveau sigle pour un organisme qu’on ne connaît pas bien...**

Baudouin le Hardy de Beaulieu : « SPoW signifie Science Parks of Wallonia et regroupe, comme son nom l’indique, les parcs scientifiques de Wallonie. Il s’agit d’un organisme cogéré par les centres de recherches et/ou les

dans leurs relations à l’exportation, en concertation avec les universités qui possèdent aussi leurs propres réseaux. Nous sommes membres du réseau IASP (International Association of Science Parks) et nous participons régulièrement, en tant que SPoW, aux missions économiques ou à des conférences à l’étranger, par exemple, les deux plus récentes qui se sont déroulées dans deux pays émergents, l’Inde et le Brésil. En collaboration avec l’AWEX et l’OFI (Office des investissements étrangers), le rôle de SPoW est de montrer nos atouts et de dire à nos interlocuteurs étrangers : « Si vous cherchez un endroit pour vous implanter en Europe du Nord, la Wallonie est non seulement bien située mais elle dispose d’excellents chercheurs et d’universités de très haute qualité. »

Une masse critique dans le même secteur

► **CCIImag’ : Où sont situés les parcs scientifiques wallons ?**

BHB : « Ils sont répartis sur tout le territoire, à proximité d’une université mais pas toujours, dans le Brabant wallon, à Liège, Namur, dans le Hainaut et tout prochainement, le premier parc scientifique implanté dans la province de Luxembourg, à Marche-en-Famenne, va rejoindre le réseau SPoW ».

► **CCIImag’ : Est-ce que ces parcs sont spécialisés dans certains secteurs ?**

BHB : « Il est plus intéressant qu’il y ait une « masse critique » d’entreprises actives dans le même domaine de recherche. Les parcs wallons ont donc des spécificités, comme, par exemple, le spatial à Liège, l’aéronautique à Charleroi, les nouvelles technologies de l’information à Mons ou encore le secteur pharmaceutique et les

sciences du vivant à Louvain-la-Neuve. Mais il ne s’agit pas de compartimentages étanches. Il peut y avoir d’autres activités de recherche à côté du secteur principal. Le parc scientifique de Louvain-la-Neuve, le tout premier, inauguré en 1971, est un parc généraliste. »

IBA, carte de visite idéale

► **CCIImag’ : Avec un fleuron...**

BHB : « Oui, en effet. IBA est leader mondial dans son secteur, la conception de cyclotrons utilisés en protonthérapie. Au départ, en 1986, c’était une start-up de l’UCL et aujourd’hui, elle occupe près de 400 personnes ».

► **CCIImag’ : Un succès qui rejaillit aussi sur les universités et sur la région**

BHB : « C’est évident ! Quand des spin-offs universitaires connaissent ce genre de succès

“ Une fois pour toutes, il faut admettre que l’industrie lourde ne pourra plus assurer le plein emploi en Wallonie. »

universités et les différentes intercommunales qui, dans la plupart des cas, sont propriétaires des terrains. Pour faire simple, les universités et les centres de recherche s’occupent de l’aspect scientifique tandis que les intercommunales gèrent les infrastructures. L’animation économique est gérée conjointement. Cette gestion assurée en commun par les acteurs de la recherche et les autorités publiques est tout à fait originale et suscite même l’intérêt à l’étranger. Outre cette gestion, le réseau SPoW poursuit deux objectifs :

1. Créer des liens et des contacts réguliers entre les acteurs des parcs scientifiques implantés sur le territoire wallon afin de susciter le plus de synergies possibles. Nous nous efforçons donc de faire connaître les bonnes initiatives des différents acteurs pour en assurer le développement. C’est le cas, par exemple, de l’opération Mind and Market de l’UCL qui intéresse beaucoup d’autres universités.
2. Faire connaître ces parcs scientifiques à l’étranger, encadrer les entreprises

LE RÉSEAU SPoW EN CHIFFRES

- La Wallonie compte sept parcs scientifiques : Louvain-la-Neuve, Liège, l’Aéropôle de Charleroi, Créalys à Gembloux, Initialis à Mons, Qualitis à Enghien, Novalis à Marche-en-Famenne.
- Superficie totale : 700 ha
- Nombre d’entreprises : 650 (dont 80% d’entreprises innovantes et 20% dédiées aux services) + 79 spin-offs universitaires
- Emploi : 14.800
- Le réseau SPoW regroupe sept intercommunales de développement et trois académies universitaires comprenant l’UCL, l’ULB, l’ULg, l’Université de Mons, les Facultés Notre-Dame de Namur et Agro Bio Tech à Gembloux



“ Ce n’est pas par hasard si les Chinois ont décidé d’investir 200 millions € dans la création d’un incubateur pour entreprises innovantes à Louvain-la-Neuve ».



BIO EXPRESS

- ▶ Né le 19 mai 1956
- ▶ Marié, quatre enfants (quatre filles)
- ▶ Licencié en sciences économiques UCL – 1980
- ▶ Echevin à Genappe de 1991 à 1994
- ▶ Député provincial du Brabant wallon de 1995 à 2006
- ▶ Directeur général de l’Intercommunale du Brabant wallon depuis 2010

story, cela a un effet multiplicateur. C’est bien pour l’entreprise et c’est excellent pour la réputation de l’université concernée. C’est vrai pour l’UCL avec IBA comme c’est vrai aussi pour l’ULg avec Spacebel et le Centre Spatial du Sart Tilman. C’est bien aussi pour la région. Quand on rencontre quelqu’un à l’autre bout du monde dont un proche a été soigné grâce au cyclotron d’IBA, c’est évidemment plus efficace que la plus belle carte de visite ! Ce n’est pas par hasard si les Chinois ont décidé d’investir 200 millions € dans la création d’un incubateur pour entreprises innovantes à Louvain-la-Neuve ».

L’axe Bruxelles-Luxembourg

▶ **CCImag’** : L’implantation des parcs scientifiques n’épouse pas tout à fait le tracé du vieux sillon industriel wallon.

BHB : « L’UCL et le Brabant, pas encore scindé à l’époque, ont ouvert la voie il y a quarante ans et puis une nouvelle couronne est apparue

avec Gembloux, Liège, Namur, Charleroi, Mons et, maintenant le Luxembourg. À côté du vieux sillon traditionnel de la Sambre et de la Meuse, il y a maintenant un nouvel axe auquel je crois beaucoup qui va de Bruxelles à Luxembourg en passant par Namur et le Brabant wallon. Ce sont des régions où il y a beaucoup de jeunes entrepreneurs et beaucoup de dynamisme, qui bénéficient d’une image différente des deux vieux bassins industriels ».

▶ **CCImag’** : Qu’il faut néanmoins reconverter...

BHB : « Une fois pour toutes, il faut admettre que l’industrie lourde héritée du XIX^e et du début du XX^e siècle ne pourra plus assurer le plein emploi en Wallonie. En quelque sorte, il faut innover dans le marasme ! Heureusement, Liège et Charleroi participent activement à ce processus d’innovation qui crée des emplois, pour lesquels d’ailleurs, on ne trouve pas toujours la main-d’œuvre qualifiée. Et là, il y a réellement un gros effort à faire, tout le monde le dit, en matière de formation ».

Conseil d’État et aménagement du territoire

▶ **CCImag’** : Il n’y a pas que les parcs scientifiques, il y a les zonings industriels traditionnels. Est-ce qu’on n’arrive pas à saturation comme c’est déjà le cas en Flandre ?

BHB : « La Wallonie est plus grande et moins peuplée et il y a encore des terrains disponibles. Pour « renouveler le stock » pour tous les parcs, scientifiques et traditionnels, on a besoin de

200 ha chaque année. Or, les procédures sont trop longues, notamment en raison des recours qui sont très souvent introduits par les riverains et les associations de protection de l’environnement. C’est ce que nous vivons actuellement dans le Brabant wallon pour l’extension du zoning de Jodoigne–Hélécine–Orp-Jauche, situé en bordure de l’autoroute Liège-Bruxelles. Cela me fait dire que c’est de plus en plus souvent le Conseil d’État qui décide de la création des parcs industriels... »

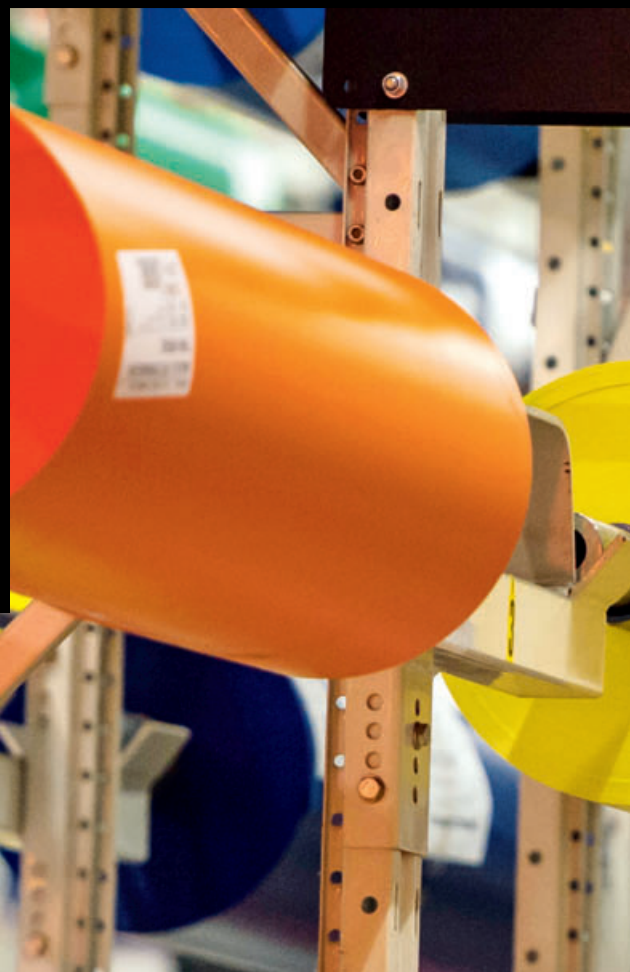
Le Brabant wallon = Anvers et le Brabant flamand

▶ **CCImag’** : Un mot, justement, sur le Brabant wallon puisque vous êtes le directeur général de l’IBW.

BHB : Le Brabant wallon possède deux gros atouts économiques : la présence de l’UCL et la proximité de Bruxelles qui, en dépit de ses problèmes, est l’une des régions les plus riches d’Europe. Le Brabant wallon est en quelque sorte la courroie de transmission entre Bruxelles et la Wallonie. Au niveau de la production de richesses, le Brabant wallon fait jeu égal avec le Brabant flamand ou la région d’Anvers. Le taux de chômage est sous la barre des 10 %. On peut résumer le dynamisme du Brabant wallon en trois chiffres : 5 % du territoire wallon, 10 % de la population et 15 % du PIB. On a connu une baisse des ventes des terrains industriels à la suite de la crise de 2008 mais depuis quelques mois, on sent un frémissement qui est de bon augure.

Alpha Romeo, Coca-Cola, Dior, Microsoft, Total... : ces grandes enseignes ont fait confiance à MACTac dont l'usine européenne est basée en Hainaut (Soignies) pour leurs campagnes publicitaires. Les clients de la société se retrouvent dans moult secteurs d'activités. En effet, MACTac - « MAC » : pour Morgan Adhesives Company et « Tac » pour le mot anglais qui signifie 'fixer' - recherche constamment de nouvelles applications pour l'adhésif, à l'écoute des technologies les plus récentes.

La société est subdivisée en 3 « business units » : « LPP » - Label Printing Products (étiquettes pour l'emballage au sens large, de la pochette de sang au disque CD...); « Graphic et decorative products »; « Technical products » (Produits pour l'assemblage). « *Nous vous apportons notre solution!* »... Des exemples : le « 319 UV » qui protège les étiquettes des flacons de parfum du soleil ou encore les adhésifs utilisés lors de la production de verres de lunettes.



© MG-Reporters

MACTAC COLLE



« Et nous tentons toujours de développer une qualité complémentaire aux produits! » affirment MM. Ravanelli (HR Director) et Dumont (RH Development Coordinator).

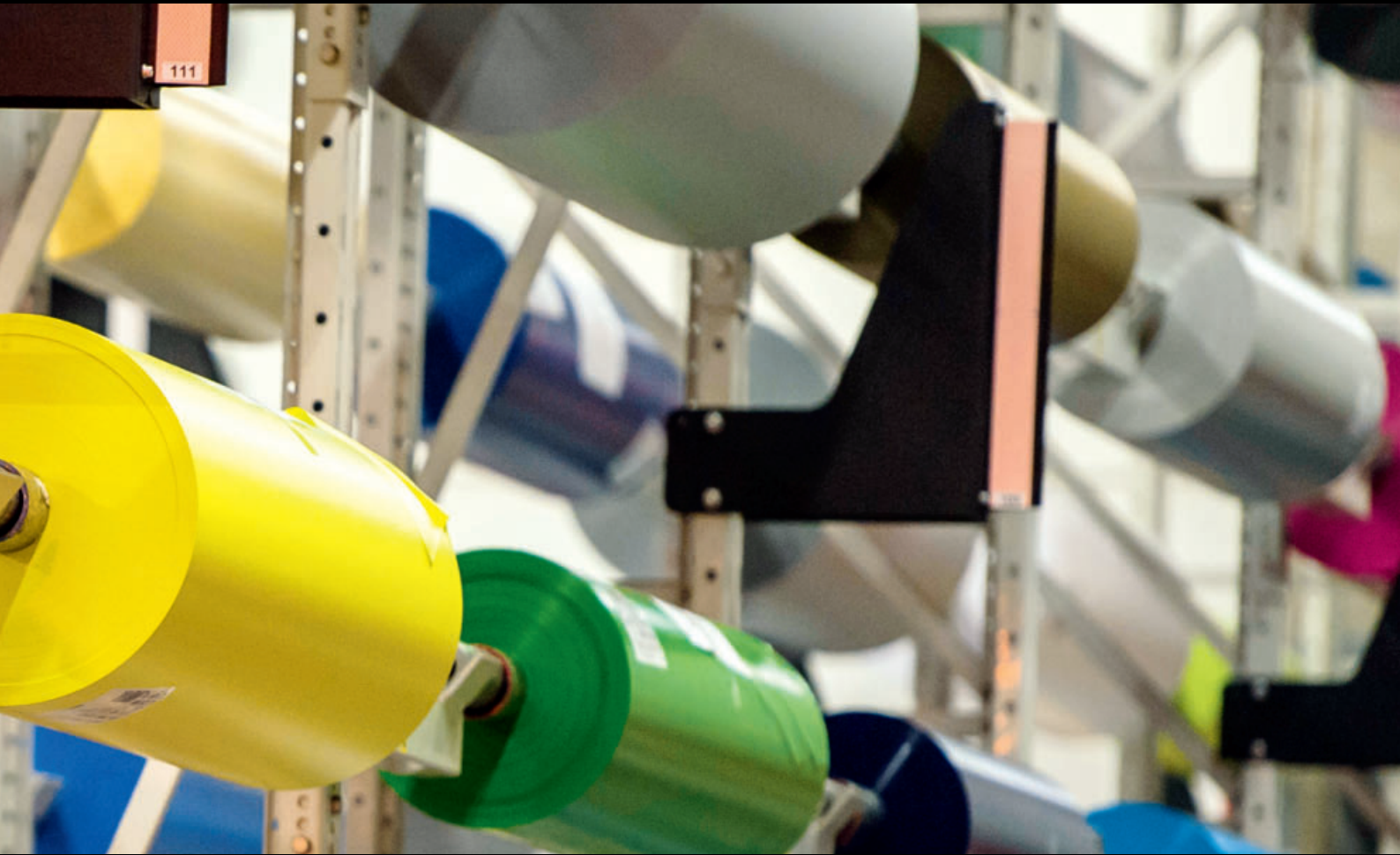
L'adhésif qui orne les coques des bateaux évite d'utiliser des peintures très agressives pour l'environnement; celui qui recouvre un pan de mur de la piscine de Tournai absorbe l'odeur du chlore. Et dans les hôpitaux, il est enduit d'un produit anti-bactérien, etc.

« Certains de nos produits sont garantis 5 ans! Et les éventuelles réclamations sont traitées en 36 heures!... » : chez MACTac, la qualité et la réactivité priment, ainsi que la sécurité et l'humain!

Des adhésifs pour de multiples usages !



© MG-Reporters



TOUT...

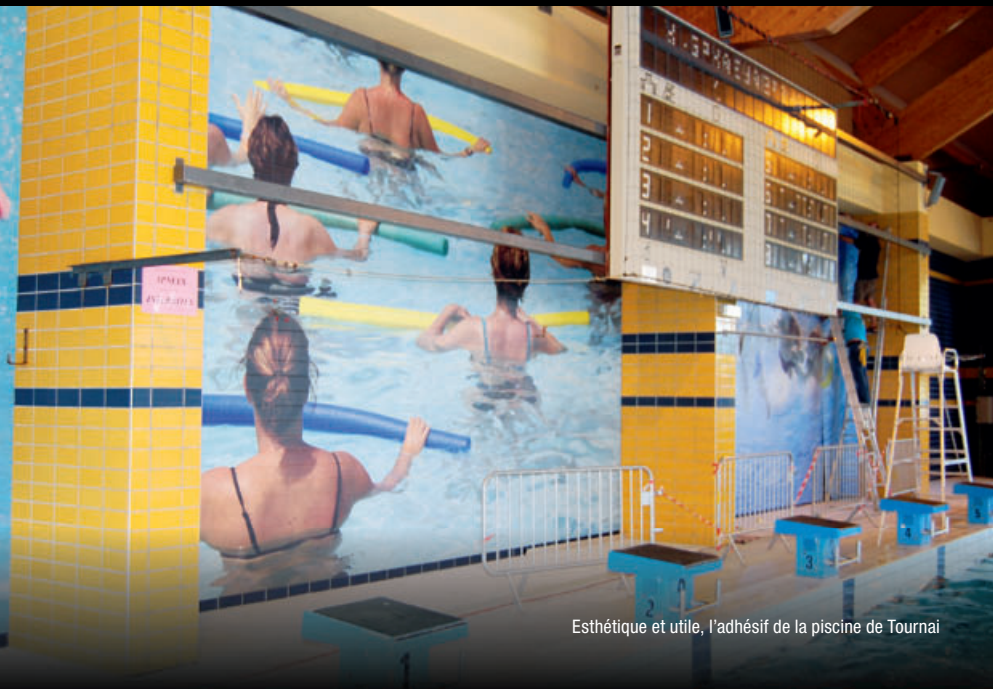
S. HEFFINCK



MM Ravanelli et Dumont devant l'une des vitrines illustrant le savoir-faire de MACTac



© MG-Reporters



Esthétique et utile, l'adhésif de la piscine de Tournai

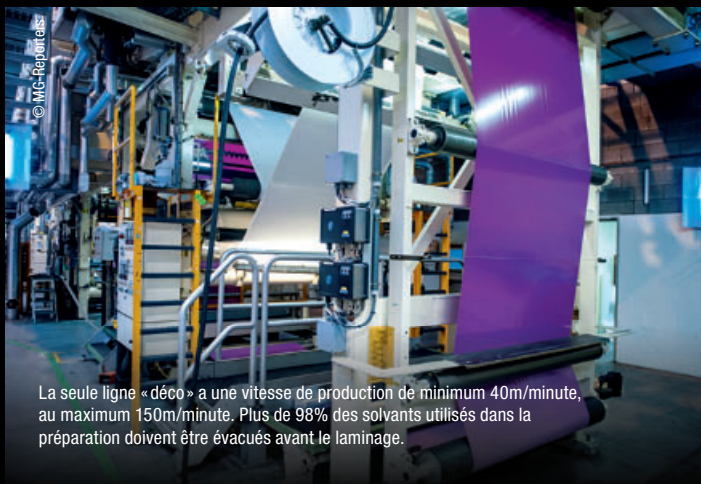


© MG-Reporters



© MG-Reporters

Le laboratoire de contrôle. A noter : des « mini-labos » ont été mis à disposition du personnel de production afin de réaliser le contrôle qualité des produits: un investissement global de 500.000 euros. Ils équipent toutes les unités.



© MG-Reporters

La seule ligne « déco » a une vitesse de production de minimum 40m/minute, au maximum 150m/minute. Plus de 98% des solvants utilisés dans la préparation doivent être évacués avant le laminage.

© MG-Reporters



© MG-Reporters

MACtac compte 110 engins élévateurs, dans 7 familles d'engins.



© MG-Reporters

530 personnes travaillent au siège sonégien.



© MG-Reporters

Dans ce local, les conditions sont optimales - 50% d'humidité, 23°C - pour maintenir la planéité du produit...





Emulsion, solvants, acryliques, hot-melts : chaque catégorie d'adhésif a des paramètres différents qui sont utilisés dans des applications diverses.



© MG-Reporters

L'avant de la machine traite la « face » ; l'arrière, le support. Le lamineur va assembler face et support. Au final, par un phénomène de transfert, l'adhésif du support se retrouvera sur le produit face.



En test de 'dé laminage', on évalue précisément la force de traction



© MG-Reporters

© MG-Reporters

Une ligne est dédiée à la production de produits pour protéger les photos ... Moustiquaires et autres dispositifs empêchent les insectes attirés par le produit semi-fini de venir gâcher la production.



© MG-Reporters

Sur les lignes d'enduction s'activent des ouvriers de 4 niveaux de compétence : les opérateurs qui préparent et alimentent la machine; les siliconeurs responsables de l'enduction, le chef opérateur : responsable de la machine, du produit final; le conducteur : responsable de plusieurs machines, ajoutant l'aspect managérial à ses connaissances techniques.



© MG-Reporters

Les 3 business units ont un point unique d'expédition. 95% du CA sont réalisés à l'export...





© erskinedesign

Candidature de Charleroi pour **Worldskills en 2019**

Agoria soutient la candidature de Charleroi pour l'accueil des olympiades internationales des métiers Worldskills, en 2019. Celle-ci s'inscrirait dans un projet de développement tant industriel que pédagogique. Une commission technique se mettra en place fin 2014 pour analyser la faisabilité d'accueillir le concours dans la ville hennuyère. Passée cette étape, le vote décisif se fera en 2015. Et de souligner que la Wallonie a de réels atouts tels que les cités des métiers de Charleroi, Liège et Namur, ainsi que le Campus technologique et Technocampus à Charleroi – Agoria : 02/706.80.42



© Il-fede

Abonnement de train: **intervention inchangée**

Depuis le 1^{er} février 2014, même si les tarifs des abonnements de train SNCB ont augmenté de 1,20 %, cela n'a pas entraîné d'augmentation de l'intervention de l'employeur dans le prix de l'abonnement du travailleur. En 2011, il a été convenu de continuer à appliquer sans aucune modification le tableau des cotisations forfaitaires en fonction de la distance parcourue. Ces forfaits sont maintenus tels quels. Néanmoins, dans les secteurs où l'intervention de l'employeur est calculée sur la base d'un pourcentage par rapport aux tarifs ferroviaires, l'intervention de l'employeur augmentera de la même manière que ces tarifs. En outre, l'intervention de l'employeur peut être augmentée dans certains secteurs en fonction du mécanisme d'indexation convenu dans le secteur, comme dans certains secteurs du métal.

01-04-2014 4th EDITION
OTTIGNIES-LOUVAIN-LA-NEUVE

green ENERGY RUN

MAKE YOUR BUSINESS RUN

Mardi 1^{er} avril 2014 aura lieu la quatrième édition du greenENERGYRUN™, événement sportif et social qui réunit les entreprises et les institutions concernées par l'énergie (en tant que consommatrices ou en tant que fournisseurs). La formule de course à pied proposée dans le parc du Bois des Rêves à Ottignies est originale et insolite: elle stimule l'esprit d'équipe et permet à chacun, quel que soit son niveau, de participer. Un circuit est prévu pour les marcheurs. L'épreuve sportive est suivie d'un drink, d'une remise de prix et d'un cocktail dînatoire, autant de moments propices au TEAM BUILDING et au NETWORKING.



POWERED BY

Lampiris
100% GREEN ENERGY

www.greenenergyrun.be

Michaël LUCAS | michael@greenenergyrun.be | + 32 478 56 35 34

SIEMENS



PlanMarshall
2.vert
www.wallonie.be





Sensibiliser aux métiers du secteur de la construction

Du 24 mars au 26 mars 2014, les partenaires sociaux du secteur de la construction et le Fonds de formation professionnelle de la construction accueilleront à Liège, des élèves de 6^{ème} primaire pour les sensibiliser aux métiers de ce secteur professionnel. Au départ d'animations ludiques et pédagogiques, ils pourront prendre conscience de la diversité, de l'innovation et des défis technologiques de ces professions. Durant une demi-journée, ils mettront la main à la pâte en participant à des ateliers installés au Manège de la Caserne Fonck 04/221.56.61 - jacques.piette@constructiv.be

350 millions d'euros pour les investissements de PME en Belgique

En partenariat avec ING, la Banque européenne d'investissement (BEI) met 350 millions d'euros à disposition pour les investissements de PME en Belgique, au Luxembourg et aux Pays-Bas. Grâce au financement à un taux avantageux, des entreprises sont couvertes à 100 %, à hauteur de 12,5 millions au maximum par projet. Pour la Belgique et le Luxembourg, il s'agit de 140 millions d'euros, sous la forme de prêts et leasings. Principaux domaines d'intervention : efficacité énergétique, infrastructures stratégiques, petites et moyennes entreprises, recherche-développement et innovation - s.parisse@eib.org

Augmentation de la dispense pour les PME

Depuis le 1er janvier 2014, le pourcentage de la dispense de versement de précompte professionnel pour les PME est porté de 1 % à 1,12 % du montant brut des salaires avant retenue des cotisations ONSS personnelles. Un employeur du secteur privé y compris une ASBL, une agence de travail intérimaire et certaines entreprises publiques autonomes ne doivent pas verser au fisc l'intégralité du précompte professionnel retenu sur le salaire de leurs travailleurs. Ils peuvent conserver une partie du précompte afin de réduire leurs charges salariales. Mais attention, l'augmentation s'applique uniquement aux sociétés et personnes physiques qui répondent à certains critères (3 650 000 € de bilan, ...).

Participons à la simplification administrative!

Le citoyen comme l'entreprise ou l'association peut désormais signaler les charges administratives évitables sur le site www.kafka.be, plateforme de recherche. Toutes les questions, suggestions et remarques seront analysées par les collaborateurs de l'Agence pour la simplification administrative (ASA).

Sans perte du statut de conjoint aidant

Depuis le 31 janvier 2014, un conjoint aidant, à côté de ses activités comme aidant de son partenaire, peut exercer une activité indépendante personnelle limitée, sans perdre son statut social de conjoint aidant. Les revenus de cette activité ne peuvent pas dépasser le montant de 3.000 euros par an, revenus bruts diminués des frais professionnels.

Prix européens de la promotion de l'esprit d'entreprise 2014 : c'est lancé !

Jusqu'au 4 avril 2014, moyennant deux projets maximum, les autorités publiques nationales, régionales ou locales et les partenariats public-privé, peuvent poser leurs candidatures afin de concourir aux Prix européens de la promotion de l'esprit d'entreprise, organisés par la Commission européenne, et ce, dans l'une de 6 catégories suivantes : promotion de l'esprit d'entreprise ; investissement dans les compétences entrepreneuriales ; amélioration des conditions de marché ; soutien de l'internationalisation des entreprises ; soutien au développement des marchés verts et à l'utilisation de ressources ; entrepreneuriat responsable et intégration sociale - 02/277.91.09 - info.eepa@economie.fgov.be

Chèque-travail : bientôt réel?

En avançant l'idée du chèque-travail, une nouvelle mesure d'aide à l'emploi en faveur des jeunes demandeurs d'emploi peu qualifiés, la ministre fédérale de l'Emploi espère créer 15 000 nouveaux emplois pour les jeunes et aider les petites entreprises face à la complexité du plan Activa. Le chèque-travail coûterait 10 € par heure de prestation à l'employeur. Pour pouvoir y faire appel, le jeune devrait avoir moins de 30 ans, être demandeur d'emploi depuis au moins six mois et ne pas avoir son diplôme du secondaire. En réaction, les deux ministres régionaux de l'Emploi ont rappelé que dans le cadre de la 6^{ème} réforme de l'Etat, les aides à l'emploi ont été régionalisées. Dès lors, ils s'étonnent que la ministre fédérale souhaite créer un nouveau dispositif sans avoir concerté les Régions au préalable.

Comment concevoir UN BUSINESS MODEL ?

En 1958, la firme américaine Xerox invente le premier photocopieur. Une machine révolutionnaire à laquelle l'entreprise faillit pourtant bien renoncer tant son prix élevé freinait sa mise sur le marché. Pour convertir cette invention en succès commercial, il fallut l'intervention d'un jeune collaborateur qui proposa à Xerox de louer les photocopieurs plutôt que de les vendre. Les clients et le succès furent au rendez-vous. Loin d'être unique, cet exemple nous montre que pour un même produit, un business model peut faire la différence entre l'échec et la réussite. Sur base d'une théorie développée par Yves Pigneur, découvrez ci-dessous comment réinventer le business model de votre entreprise.

CÉLINE LÉONARD

Le concept de business model

Quel est le business model de votre entreprise ? Voilà peut-être une question à laquelle il vous est malaisé de répondre rapidement. Aujourd'hui largement répandue, la notion de business model reste en effet un concept aux contours évasifs. Professeur à HEC Lausanne et co-auteur du best-seller Business Model Generation, Yves Pigneur propose une définition simple en 9 blocs (le Business Model canvas). Selon lui, un business model se compose ainsi des éléments suivants :

- les segments clients : les principaux groupes d'individus/organisations que cible votre entreprise (marché de masse, de niche, ...)
- la relation client : le type de relation entretenue avec chaque segment de clientèle
- les canaux de distribution : les canaux via lesquels vous interagissez avec vos clients
- l'offre : le produit/service que vous proposez, la problématique de votre client que vous

Le cas Swatch

Concrétisons cette théorie au travers d'un exemple : les montres Swatch, produit né en Suisse au début des années 80, pour concurrencer l'industrie horlogère asiatique qui inondait le marché de montres électroniques bon marché.

Les segments clients : le grand public.
La relation client : une montre pour la vie de tous les jours/les canaux de distribution : magasins Swatch, détaillants, Guerilla marketing (marketing

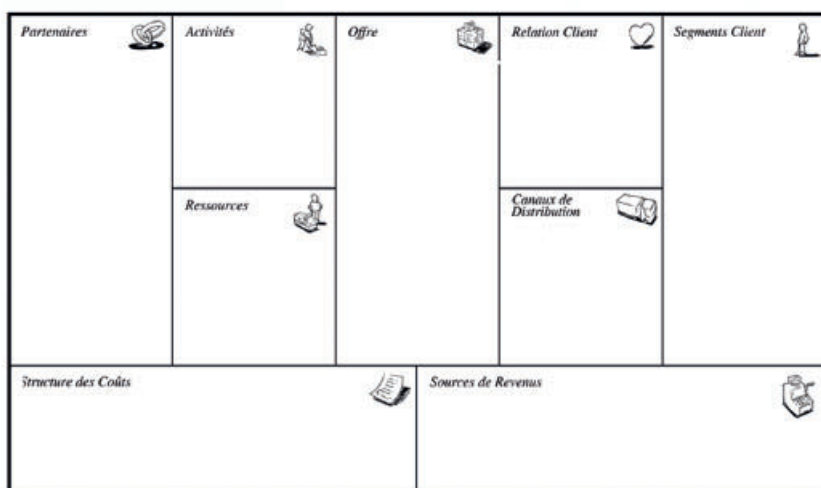
non conformiste à petit budget),...
L'offre : une « seconde montre » à bas prix mais dotée de la qualité horlogère suisse, un produit tendance/les activités : marketing, communication, design du produit. **Les ressources :** designers, gestionnaires de la marque. **Les partenaires :** la maison-mère de Swatch (SMH) qui assure la production/la structure des coûts : marketing, fabrication. **Les sources de revenus :** la vente des montres.

résolvez, la valeur que vous lui offrez, le besoin auquel vous répondez.

- les activités : les activités récurrentes nécessaires à la réalisation de votre offre
- les ressources : les ressources (humaines, financières, matérielles, ...) dont vous avez besoin pour proposer votre offre

- les partenaires : les fournisseurs, sous-traitants et partenaires-clés de l'entreprise
- la structure des coûts : les coûts générés par la mise en œuvre du business model
- les sources de revenus : les revenus découlant de la vente de votre offre

The Business Model Canvas Design par pigneur



Pourquoi repenser son business model ?

Qu'une entreprise se porte bien ou moins bien, elle a tout intérêt à s'intéresser à son business model. « Votre produit seul ne peut expliquer le succès ou l'échec de votre activité, souligne Yves Pigneur. Si votre produit est performant mais que vous n'utilisez pas les bons canaux de distribution ou ne disposez pas des compétences en interne pour le développer, vous vous planterez. Si votre activité ne marche pas, vous aurez pourtant tendance à reporter la seule faute sur votre produit. En étudiant les 9 paramètres composant votre business model, vous disposerez d'une vue d'ensemble et pourrez identifier avec plus de précisions vos forces et lacunes. Si a contrario votre activité tourne bien, vous avez également intérêt à revoir de temps à autre votre business model. Cela ne signifie pas tout



Le cas Nespresso

Nespresso est l'exemple typique d'une entreprise qui a su à bon escient faire évoluer son business model. Avant de connaître le succès qui est le sien aujourd'hui, la société a bien failli disparaître. « Elle avait pourtant entre les mains le même produit : des machines et des capsules à café. Mais sa maison mère, Nestlé, ancrée dans une logique commerciale B to B, entendait passer par un réseau de revendeurs pour le distribuer. Un échec cuisant jusqu'à ce que la firme décide de changer non pas le produit mais son canal de distribution ! En recréant un contact direct avec le client final (au travers d'un call center, d'un site web, de magasins, ...), elle a complètement inversé la tendance et pris le chemin d'une croissance phénoménale. »

réinventer mais analyser vos 9 composantes au regard de l'évolution des technologies, de l'arrivée d'un concurrent, des nouvelles tendances du marché, ... C'est ce que font en permanence des sociétés telles qu'Amazon ou Apple. Alors que leur business model fonctionne encore, elles le font ci et là évoluer pour toujours conserver une longueur d'avance. »

Designer son business model

Au sein des business school, on apprend traditionnellement aux futurs managers à trancher entre différentes options. Mais pour construire un business model, choisir ne suffit pas. Il faut créer des alternatives... « En ce sens, le directeur d'une entreprise doit un peu se mettre dans la peau d'un designer ou d'un architecte. Deux professions habituées à fonctionner par essais-erreurs et à réaliser un grand nombre de dessins avant de choisir la version finale. Ainsi, si vous décidez de trouver un nouveau business model pour votre entreprise, obligez-vous à trouver au moins 8 prototypes différents.

*Vous vendez des livres ?
Imaginez*

8 manières distinctes de les commercialiser. N'ayez pas peur de l'absurde, il vous apportera souvent des idées. »

Dans cet exercice de design, Yves Pigneur met l'entrepreneur en garde contre deux dangers :

- Tomber amoureux de sa première idée
- Raffiner trop vite une idée

Tester son business model

Selon Yves Pigneur, il existe 4 manières d'échouer dans son business :

- ne pas comprendre les intérêts et/ou besoins du client
- avoir mal pensé sa structure de coûts de telle sorte que les rentrées ne combrent pas les dépenses
- ne pas avoir appréhendé un changement dans l'environnement (nouvelle législation, nouvelle technologie, ...)
- rater l'exécution (pas les compétences nécessaires en interne, problèmes de production, ...)

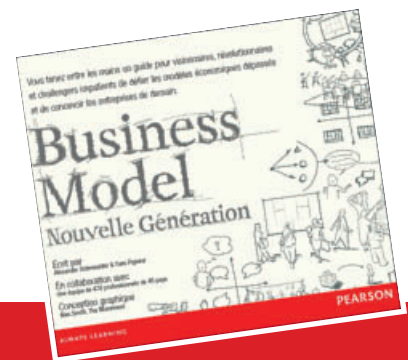
Une fois votre business model designé, il importe donc de « sortir de votre bâtiment » et de le tester auprès de clients, partenaires, ...

« Tant que les clients ne se pressent pas au portillon, recommencez ! ».

3 choses à retenir

Envie de passer à la pratique ? Imprimez dès lors le business model canvas ci-contre en vous rendant sur le site www.businessmodelgeneration.com. Et n'oubliez pas :

1. L'innovation produit ne suffit pas. Prenez en compte les 9 cases du canevas dans votre réflexion ;
2. Ne tombez pas amoureux de votre première idée, construisez des alternatives ;
3. Sortez de votre entreprise et testez votre business model auprès de vos potentiels clients.



YVES PIGNEUR :

PROFESSEUR À HEC LAUSANNE ET ORIGINAIRE DE NAMUR, IL A ENSEIGNÉ DANS UNE SÉRIE D'UNIVERSITÉS À TRAVERS LE MONDE (ÉTATS-UNIS, VANCOUVER, SINGAPOUR...). AVEC ALEX OSTERWLADER, IL A CO-ÉCRIT LE LIVRE "BUSINESS MODEL GENERATION: A HANDBOOK FOR VISIONARIES, GAME CHANGERS AND CHALLENGERS". UN BEST-SELLER TRADUIT EN 29 LANGUES ET ÉCOULÉ À PLUS D'UN MILLION D'EXEMPLAIRES À TRAVERS LE MONDE.

« Business Model Generation », Alex Osterwalder et Yves Pigneur, Pearson, 288p.



COMMENT PRÉVENIR la défaillance d'un fournisseur ?

En Wallonie, rares sont les entreprises équipées d'outils capables de mesurer le risque de défaillance d'un fournisseur. L'enjeu est pourtant de taille. Consultant chez XPLS, Frédéric Anspach nous expose comment mieux appréhender ce risque au travers de l'analyse de quelques indicateurs et de relations plus transparentes.

CÉLINE LÉONARD

► CCIImag' : Quels sont les outils financiers dont dispose un responsable achats pour devancer la défaillance d'un fournisseur ?

F. A. : « Il peut bien évidemment se tourner vers la Banque Nationale de Belgique (BNB) où il aura accès aux comptes annuels de son fournisseur. Seul bémol : le décalage (de près de 18 mois) entre les résultats consultés et la réalité du terrain. Pour obtenir des données plus récentes, le responsable achat peut également se tourner vers des sociétés spécialisées dans l'analyse d'indicateurs financiers qui lui fourniront un bulletin de santé détaillé. Des nouvelles plus fraîches donc, mais payantes. »

► CCIImag' : Et en interne ?

F. A. : « Pour anticiper les risques, une entreprise peut investir dans un ERP ou une application de Supplier Relationship Management (SRM). En compilant des données relatives à la qualité des services prestés, au respect des délais, à la conformité au cahier des charges, ... elle obtiendra des indicateurs globaux de fiabilité. »

► CCIImag' : De telles implémentations sont-elles envisageables au sein de (T) PME ?

F. A. : « Plutôt que de créer elles-mêmes une usine à gaz, les petites structures doivent exiger de leurs fournisseurs qu'ils leur donnent eux-mêmes ces indicateurs. Cette exigence vis-à-vis des fournisseurs s'inscrit d'ailleurs dans une tendance générale aujourd'hui. »

► CCIImag' : Au-delà de ce travail de « surveillance », quels sont les autres moyens à disposition des entreprises ?

F. A. : « Le plus simple est assurément d'établir une véritable relation de partenariat avec son fournisseur, une relation de grande transparence.

Ainsi, un acheteur ne doit pas hésiter à demander à son fournisseur des informations relatives à ses résultats. Il n'y a aucune raison pour que celui-ci n'assume pas cette transparence dans la mesure où ses résultats deviendront à terme publics. »

► CCIImag' : Les PME sont-elles suffisamment préoccupées par les risques de défaillance de leurs fournisseurs ?

F. A. : « Certainement pas ! Dans les petites et moyennes entreprises, le poste achats est généralement occupé par une personne qui porte d'autres casquettes. Le choix du sous-traitant ne résulte pas, comme c'est le cas dans le secteur aéronautique ou pharmaceutique, d'un long processus. La préoccupation majeure est habituellement de trouver le meilleur prix. »

► CCIImag' : Se contentent-elles d'un panel de fournisseurs trop restreint ?

F. A. : « C'est le cas la plupart du temps car elles ont le nez dans le guidon. Idéalement, la valeur ajoutée d'un responsable achats réside dans sa faculté à effectuer une veille du marché, se tenir informé en terme d'innovation produits ou de prestations, ... Rares sont les PME où un collaborateur effectue ce travail. A partir du moment où un fournisseur apporte satisfaction, on ne cherche pas plus loin. »



Frédéric Anspach (XPLS)

► CCIImag' : Quelle doit-être la réaction d'une entreprise qui perçoit des signaux de défaillance chez un fournisseur ?

F. A. : « Si la faillite du fournisseur est garantie, nul besoin de s'enfoncer avec lui ... S'il a des difficultés, le dialogue doit à nouveau primer. Dans son raisonnement, l'acheteur ne doit cependant jamais céder au registre émotionnel. »

[Sweco Europe SA]

Trier et filtrer...

- ▶ Sweco: leader mondial des solutions de séparation de particules et réductions de taille
- ▶ Une centaine de bureaux de services dans le monde
- ▶ Un siège européen à Nivelles

STÉPHANIE HEFFINCK

Du chocolat... aux mines

Depuis une dizaine d'années, Dirk Van Borm est Directeur Général de Sweco Europe SA, dont le siège est situé à Nivelles. « Notre maison-mère, fondée en 1917, se trouve aux Etats-Unis. Et nous sommes en Belgique depuis 1965. L'usine de Nivelles a été construite fin des années 60 ».

Sweco compte 3 sites de fabrication hors Etats-Unis: celui de la cité acloote, un autre en Inde et un troisième, en Chine.



MX48 : Dernier design du modèle le plus vendu...

Leur gamme s'est bien élargie et continue sur cette voie, notamment pour des applications dans le domaine environnemental. « Autre développement : de plus puissantes machines sont utiles pour les mines. Nous ne ménagesons donc pas nos efforts pour aborder les pays de l'Est, la Russie notamment, qui présente d'intéressants débouchés en la matière ».

Des machines qui traversent le temps...

« 2013 fut une très bonne année pour nous » se félicite Dirk Van Borm. « Nous avons enregistré une belle croissance dans notre chiffre d'affaires. Mais, évidemment, cela tient parfois à une seule grosse commande qui fera la différence ». Le Directeur général complète l'information par ces chiffres : « 8 à 10 % de notre chiffre d'affaires est réalisé en Belgique, le reste surtout en France et Allemagne - 45 à 50 % puis sur l'ensemble de l'Europe ». En Belgique, la société a récemment engrangé 2 grosses commandes : l'une pour De Smet Engineers (ndlr dans le cadre de la construction d'une usine de sucre, en Tunisie), l'autre pour Ovobel, en Flandre (ndlr : des tamiseurs pour la poudre d'œuf). Une quarantaine de machines sortent mensuellement des ateliers nivellois. « Le métal y est plié, soudé, assemblé. Les diverses opérations requièrent un savoir-faire dont nous ne sommes pas peu fiers. Nous sommes d'ailleurs

reconnus pour cette qualité. Certains de nos clients qui utilisent nos machines depuis les années 70 en sont d'ailleurs toujours très satisfaits. Elles traversent le temps et demandent peu de maintenance ». Même si les modèles proposés sont « standard », le bureau d'études se charge de les adapter aux critères requis par les clients. Ces derniers, s'ils le souhaitent peuvent d'ailleurs tester les performances de la machine dans le laboratoire de test de Nivelles. « On ne laisse jamais le client se débrouiller seul. Nous faisons d'ailleurs toujours la mise en route avec lui, pour les réglages éventuels de la machine... »



La filtration du chocolat liquide...

“ Une société norvégienne vient de nous passer une importante commande pour des installations de traitement d'eau sur des bateaux de croisière »

Sa clientèle est très large car son produit est potentiellement susceptible d'intervenir dans le process de bien des secteurs d'activités. Partout il faut tamiser, trier, filtrer. Les machines de l'entreprise sont pensées à cet effet, qu'il s'agisse du traitement de l'acide adipique à celui de poudres PVC, poudres à lessiver ou farines... « Nos tamiseurs servent à séparer des solides d'autres solides ou pour filtrer les particules solides contenues dans des liquides, par exemple pour ôter les impuretés de l'eau ou du chocolat. On filtre jusqu'au 5 micron ! »

L'industrie alimentaire et l'industrie chimique sont les plus gros clients de la société. Mais ses machines trouvent également des applications dans l'industrie pharmaceutique ou le secteur des peintures en poudre. Les produits prennent la forme de séparateurs ronds ou rectangulaires, tamiseurs giratoires ou broyeur, en fonction des demandes spécifiques.

SWECO EUROPE S.A.

Rue de la Recherche, 8
Parc Industriel Sud - Zone I
1400 Nivelles - Tél.: 067/89.34.34
www.sweco.be

[Electrabel]

Soyez en règle pour VOTRE CABINE HAUTE TENSION

04/12/2012. Un nouvel arrêté royal revoit les prescriptions minimales de sécurité des installations électriques des entreprises. Cet arrêté concerne aussi votre cabine haute tension qui devra faire l'objet d'une analyse et/ou d'un contrôle en 2014. Electrabel peut réaliser cet « HV Cabin Check-up ».

Dans une entreprise, la **cabine haute tension est vitale**. Sans cabine, pas d'électricité. Et sans énergie, pas de production ! Pour assurer le bon fonctionnement d'une cabine haute tension, **il faut évidemment l'entretenir**. La cabine haute

installations électriques sont concernées par les dispositions du nouvel arrêté. Alors qu'auparavant, seules les anciennes installations faisaient l'objet d'exigences relatives à l'analyse des risques et aux mesures de prévention, à l'exécution de travaux sur les installations, au dossier technique ou encore à la compétence et à la formation des travailleurs.

Attention au timing !

Concrètement, avant le **31 décembre 2014**, toutes les cabines à haute tension devront faire l'objet d'une analyse des risques. En outre, toutes les installations électriques d'avant 1983 devraient avoir été contrôlées une première fois par un organisme reconnu avant ce **1^{er} janvier 2014**. Le contrôle annuel par un organisme agréé reste bien entendu obligatoire.

Cela dit, pour ne pas vous laisser surprendre et vous assurer de respecter le strict cadre légal, Electrabel a développé pour vous et votre entreprise le **service HV Cabin Check-up**. Ce service vous permet non seulement de vous mettre en

conformité avec la nouvelle réglementation, mais vous donne également les actions à entreprendre afin d'augmenter la fiabilité et la durée de vie de votre cabine haute tension.

Le service analyse :

- **La fiabilité et l'état général** de votre cabine haute tension. Celle-ci est contrôlée sur toute une série de points. Vous avez ainsi une vue d'ensemble de l'état de votre cabine, des risques qui y sont liés et des mesures à prendre pour garantir un fonctionnement sûr au sein de votre entreprise.
- **La conformité** de la cabine vis-à-vis des normes de sécurité légales, en ce compris le premier contrôle et l'aide nécessaire à la réalisation de l'analyse de risques.

N'attendez pas et n'oubliez pas que le propriétaire de la cabine peut être mis en cause en cas d'accident ! Plus de 1.200 HV Cabin Check-ups ont déjà été réalisés par Electrabel au cours des trois dernières années. Profitez de cette expérience et soyez tranquille !



Il y a désormais une législation pour toutes les installations électriques. Toutes doivent répondre aux mêmes obligations et périodicité de contrôle. »

tension doit également être **conforme** à toutes les normes de sécurité et aux réglementations. Une réglementation qui a été **modifiée** par l'arrêté royal du 4 décembre 2012... Qu'est-ce qui a changé ? Dorénavant, **toutes les**



Faire contrôler sa cabine est une obligation légale, désormais.

INFORMATIONS

www.electrabel.be/sme/hvcabinecheck

Partenaire DE VOTRE TÉLÉPHONIE

Afin d'augmenter la mobilité et la productivité de ses clients et de leur permettre de passer et recevoir des appels où qu'ils soient, TEL4YOU propose une solution de communication unifiée. Les différents outils de communication passent désormais par un seul câble. L'ensemble est intégré et géré par une interface unique et complète. Enfin, l'installation n'est liée à aucun opérateur téléphonique et le client conserve donc toute sa liberté d'affiliation...

CAMILLE DESAUVAGE

HELP SECURITY est une société tournaisienne active dans les domaines de la **détection d'intrusion, la détection d'incendie, le contrôle d'accès et la vidéo surveillance**. Attentive aux demandes régulières de ses clients, l'entreprise souhaitait apporter une réponse concrète à leurs besoins en termes de téléphonie. En 2011, elle a donc créé une division appelée TEL4YOU.

Tel4You



TEL4YOU simplifie la communication interne et externe des entreprises

Expertise

Ce qu'offre TEL4You, c'est, entre autres, de gérer l'ensemble des outils de communication avec un seul numéro d'appel. **La communication unifiée permet de gérer, transférer et router tous les appels.** « Terminés les fax et messages vocaux oubliés ou égarés ; ils sont automatiquement digitalisés et transmis à votre boîte mail vous permettant de les archiver ou de les transmettre à un collaborateur. Votre GSM se transforme même en téléphone fixe lorsque vous êtes au bureau grâce à l'intégration mobile », précise Gaëtan Dumortier, Délégué.

Solution

Basée sur une plateforme stable et réputée, l'installation permet la mise en œuvre rapide d'une infrastructure pérenne et évolutive dans le temps. Libre de toute association avec un

quelconque opérateur de téléphonie, TEL4YOU vous guide en toute objectivité dans vos choix d'un partenaire efficace. Pour vous fournir une autonomie complète, l'entreprise propose une solution de type non propriétaire. « Avant, lorsqu'on choisissait un opérateur, on y était lié presque définitivement. Pour le matériel, les licences ou l'entretien, il fallait faire appel au même gestionnaire. Notre installation n'est pas bloquée par un verrouillage technologique empêchant le client de se tourner vers un autre partenaire en cas de défaillance ou d'incapacité de l'actuel prestataire. Nos clients sont libres. De plus, c'est facile d'utilisation. L'administration des communications, entrantes et sortantes, internes et externes, est facilitée par une interface légère et intuitive. Vous pouvez régler d'un clic vos absences, vos déviations et vos réponses aux appels ».

Service

TEL4YOU propose **une gestion globale des centrales téléphoniques** et ce, qu'elles soient analogique, digitale ou hybride. La société inclut donc la maintenance dans ses services. « Nous sommes tout à fait conscients que proposer une maintenance opérationnelle était indispensable. Pour renforcer la qualité de nos prestations, nous avons tenu à aller plus loin et à proposer également une télé-maintenance du système et une sauvegarde externalisée des configurations. Nous disposons donc de systèmes de secours en cas de crash et d'un service de garde 24h/24 et 7journs/7. »

Economie

L'installation et l'utilisation d'une communication unifiée permettent de réaliser une économie non négligeable. La plupart des employés disposant déjà d'un ordinateur, il n'y a donc pas ou peu de modifications à apporter au réseau informatique. Les raccordements nécessaires sont déjà existants. Enfin, les coûts des communications sont réduits de 15 à 20 %. « En deux mots, c'est efficace et économique ! »



Gaëtan Dumortier est à la tête de TEL4YOU

TEL4YOU

Zoning Industriel Tournai Ouest
Rue Grande Couture, 8 - 7501 Orcq
Tél.: 069/66.94.87 - info@tel4you.be
www.tel4you.be

[Vandelanotte]

Plus que des EXPERTS COMPTABLES

- ▶ Accountancy
- ▶ Droit social
- ▶ Corporate Finance
- ▶ Planification patrimoniale
- ▶ Audit
- ▶ Droit d'entreprise
- ▶ Risk Management
- ▶ HR Solutions

CAMILLE DESAUVAGE

Roger Vandelanotte fonde son premier bureau d'experts-comptables en 1948. Aujourd'hui, **VANDELANOTTE fait partie des dix premiers bureaux d'expertise comptable de Belgique**. Plus de deux cents collaborateurs spécialisés, répartis en sept bureaux à travers le pays, conseillent chaque jour des professions libérales, des PME ainsi que des entreprises familiales et des non for profit organisation. « *Comptabilité, audit et fiscalité sont bien entendu notre cœur de métier, mais nous proposons un panel de services plus large que le seul aspect financier. Pour répondre aux besoins des entreprises et les escorter dans leur globalité, nous sommes également spécialisés dans l'accompagnement social* », explique Jonathan Derdeyn, Directeur du siège de Tournai.

8 spécialisations

Vous devez rédiger des contrats d'achat ou de vente ? Vous envisagez de vous développer et de recruter ? Vous pensez à transmettre votre entreprise à vos enfants ? Vandelanotte assure bien évidemment la vérification de vos documents comptables et prend en charge l'ensemble des obligations légales relatives aux comptes. Le cabinet propose également des services dans les domaines du droit social, de la gestion des risques et des talents, du corporate finance ainsi que de la planification successorale.

Une oreille à votre écoute

« *Nous avons les compétences d'un cabinet d'expert comptable et d'audit d'envergure tout en ayant conservé la plus-value de bureaux de proximité : la relation privilégiée avec le client. Pour Vandelanotte, un client ne se résume pas à un dossier. Nous proposons donc un interlocuteur unique pour chacun d'entre eux. Ce contact personnalisé, c'est notre atout majeur ! Nous*



Jonathan Derdeyn (à droite), Directeur du Siège de Tournai

connaissons notre client, nous pouvons donc le conseiller judicieusement. » Cette relation de confiance que construit Vandelanotte avec ses clients permet à ses collaborateurs d'être réactifs lors des moments charnières de l'existence des entreprises. Vandelanotte assure l'analyse des besoins, évalue les solutions qui s'offrent aux clients et les conseille pour qu'ils aient une image fiable des possibilités et défis de leur entreprise, à court et long terme.

Un bureau à Tournai

Vandelanotte est installé depuis 2011 sur un axe stratégique de Tournai, la Drève de Maire. À deux pas de l'autoroute, il réunit les anciens sièges de Mouscron et Tournai créés dans les

années 2000 et compte neuf collaborateurs. Deux fiscalistes et un juriste renforcent l'équipe à raison de deux jours par semaine. En 3 générations, Vandelanotte est fier de compter plus de 5.000 clients. La société est également **membre de la « Leading Edge Alliance »**, une alliance mondiale de premier plan de bureaux d'experts-comptables indépendants qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs projets transfrontaliers.

VANDELANOTTE

Avenue de Maire, 101 - 7500 Tournai
Tél.: 069/22.64.95 - contact@vdl.be
www.vandelanotte.be

[Euro Isolation]

UN SAVOIR-FAIRE UNIQUE EN BELGIQUE dans le calorifugeage de cuves brassicoles

L'entreprise vient d'investir ses nouveaux locaux de production, reflète des origines siciliennes d'un de ses actionnaires...

H. LEBLUD

Un bâtiment hors normes

Le bâtiment, par sa couleur éclatante et l'ampleur de ses volumes, détonne dans l'environnement de ce nouveau zoning manageois que gère l'intercommunale de développement IDEA.

« Je suis originaire du centre de la Sicile, une île qui a connu au cours des siècles de nombreux envahisseurs, qu'ils soient Byzantins ou Arabes et j'ai souhaité retrouver, à travers l'allure de nos nouveaux locaux, un peu de ces volumes et de cette lumière qui reflètent cette ambiance du sud » explique Jérôme Vecchio, co-proprétaire et dirigeant d'Euro Isolation avec Stéphane Lories. Depuis mai dernier, cette entreprise spécialisée dans l'isolation industrielle, a investi ses nou-

touches très particulière à l'ensemble de ce bâti. Le plus surprenant encore est que **près de 80% de cette nouvelle construction**, qui aura exigé un investissement d'un million EUR, **ont été réalisés par le personnel d'Euro Isolation lui-même !**

L'isolation multi-sectorielle

Dans les vastes ateliers, les vingt-trois collaborateurs fidèles à cette entreprise du Centre disposent des équipements les plus récents pour la mise en œuvre des matériaux isolants et des protections métalliques en acier, inox, galvanisé ou aluminium.

Tout récemment, Euro Isolation a repris en France, dans la région de Saint-Quentin, une série d'équipements « dernier cri », dont une « Mabi 3000 Vario », machine de façonnage très rarement disponible en Belgique !

Avec un chiffre d'affaires, remarquablement stable malgré la crise, de quelque 2,5 millions EUR par an, **Euro Isolation est réputé en Belgique dans l'isolation de cuves brassicoles.**

« Nous isolons chaque mois près de quatre cuves brassicoles destinées à un consortium de brasseries africaines » explique Jérôme Vecchio. La société manageoise, dans ce même créneau très spécifique, a pu capter quelques beaux marchés, dans le cadre d'extensions de capacité en Belgique, notamment à la Brasserie de Chimay ou encore celles de Rochefort et de Maredsous. Dans d'autres secteurs industriels, l'expertise de calorifugeur d'Euro Isolation est sollicitée dans les entreprises de l'agro-alimentaire, les sucreries, les cimenteries (les trois opérateurs belges de ce secteur sont clients), les carrières, la sidérurgie ou la (para)pharmacie.

« Grâce aux capacités techniques de notre bureau d'études et de nos équipes, l'entreprise avant tout de service que nous sommes est en

capacité de répondre à toute demande, la plus originale soit-elle, qui viendrait de nos clients » insiste Jérôme Vecchio.

Ainsi, le personnel d'Euro Isolation répond régulièrement, davantage à cette époque de l'année, à la mise « hors-gel » de canalisations. Dans un autre registre, la société manageoise étudie, réalise en atelier et pose des capotages acoustiques pour réduire les nuisances sonores de ventilateurs ou de moteurs de grosse puissance.

Enfin, Jérôme Vecchio et Stéphane Lories ne sont pas peu fiers d'avoir récemment reçu des mains de Pascal Hoyaux, bourgmestre de Manage qui entretient par ailleurs les meilleures relations avec Euro Isolation, le « **Prix de l'entreprise 2014** » dans la catégorie « **Développement Durable** ».



De gauche à droite sur l'image:
Stéphane Lories et Jérôme Vecchio

veaux locaux dans l'entité de Manage. Des espaces répartis sur 1.400 m², dont près d'un millier pour les fabrications industrielles. Ce qui frappe d'emblée, une fois le hall d'accueil franchi, c'est la distribution du volume des pièces, les murs d'un blanc immaculé, l'exceptionnelle hauteur des portes sur mesure et largement vitrées, ainsi que les nombreux vitrages, orientés au sud pour laisser pénétrer le plus possible la lumière naturelle. Les éclairages d'appoint donnent encore une



Le hall d'entrée

EURO ISOLATION

Rue des Saucelles, 6 - 7170 Manage
Tél.: 064/44.77.41 - www.euroisolation.be

RÉCEPTION DE NOUVEL

Copyright des photos : Reporters

Le 13 janvier 2014 se tenait la réception de Nouvel An de la CCIBW, au Palais de la Gouverneure, à Wavre. Quelque 230 invités s'y pressèrent pour entendre les Vœux et discours de Céline Squéart, Adjointe à la Direction (CCIBW), Marie-José Laloy, Gouverneure de la Province du Brabant wallon et René Branders, Président de la CCIBW. Le champagne, des verrines, un buffet chaud achevèrent de revigorer une assistance qui avait bravé le froid pour assister au grand networking de début d'année.

La CCIBW tient à remercier Adecco pour les 3 hôteses d'accueil, CBC, Electrabel, Belgacom et Securex pour leur contribution au succès de l'événement...



Marie-José Laloy a félicité René Branders, nouveau Président de la CCIBW et salué l'ancien, JP Hermant



René Branders, Président de la CCIBW

- ▶ « Pas moins de 31 Chambres belges bi-latérales sont à votre service ; plus de 2.000 Chambres sont interconnectées sur le territoire « Europe-CEI » via le réseau Eurochambres » [...]
- ▶ [...] « la complémentarité du réseau des Chambres de commerce (ndlr : avec l'AWEX) est un outil tactique pour votre déploiement une fois vos cibles géoéconomiques clairement identifiées ».
- ▶ « Notre ancrage au sein du réseau Eurochambres est une opportunité pour remonter vos avis et vos besoins pour plus de cohérence européenne dans la défense de l'Entreprenariat. »
- ▶ En ce sens, la Chambre de Commerce du Brabant Wallon veut, pour 2014, mieux vous accompagner en vous offrant : des outils et de l'information de qualité; un réseau de contacts et de compétences entre chefs d'entreprise de différents profils et nature d'activités; une oreille et une Voix pour remonter vos demandes de contacts avec d'autres Chambres ou vos avis vers la Communauté Européenne » [...].

AN DE LA CCIBW (13.01.2014)



R. Branders a remercié Mme la Gouverneure de «l'accueil, en ces lieux élégants»



Céline Squéart, Adjointe à la Direction de la CCIBW, présenta les « bons voeux de succès et croissance pour les entreprises » au nom de la CCIBW



Marie-José Laloy, Gouverneure de la Province du Brabant wallon

- ▶ [...]Ainsi, je tiens à dire une nouvelle fois toute ma disponibilité, mais aussi celle de ma fonction, pour être utile dans le monde des affaires en tant que personne de relais ou encore de « go-between ».
- ▶ [...]Un défi majeur pour notre province est celui de l'enseignement. Il convient de renforcer les synergies avec les entreprises, d'établir des passerelles, des zones de dialogues et d'échanges constructifs avec le monde du travail afin d'optimiser les chances d'insertion sociale des jeunes diplômés.
- ▶ [...]Logement, enseignement, recherche, innovation, lutte contre le chômage : autant de défis à maîtriser afin de contribuer à renforcer la nécessaire cohésion sociale qui est le socle fondamental de notre société moderne et orientée vers le progrès. Autant de défis qui doivent aussi être envisagés à partir de nos outils publics.



QUADRANT RSE 5

RÉSEAU D'APPRENTISSAGE À LA RSE - ATELIER 2 (ETA VILLAGE N°1 À WAUTHIER-BRAINE)

D. VERLEYE

Qu'est-ce qu'une ETA ? Et quel en est le fonctionnement ? En quoi les entreprises d'économie sociale peuvent-elles apporter leur soutien à des entreprises d'économie classique ? C'est notamment à ces questions que les participants du groupe **Quadrant RSE 5** trouvèrent des réponses, lors du 2^e atelier organisé au sein du Village N°1 à Wauthier-Braine, mi-novembre 2013... Ce dernier, représenté par Anne Lemestré, s'est d'ailleurs à nouveau inscrit au réseau d'apprentissage Quadrant organisé à la Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon, notamment en vue de renforcer les liens entre les 2 types d'économie.



(de gauche à droite) : L. Van Hoylandt (Act In Time SCRL), M. Struelens (Westinghouse Electric Belgium SA), H. Gerrienne (Les magasins du Monde OXFAM), G. Olivier (ACT'L SA), V. Fohal (Zelos), F. Corbisier (Geseco Group LTD), D. Verleye (CCIBW), F. Camus (BWCB ASBL), A. Lemestré (ETA Village N°1 ASBL), Ph. Avenel (L'Eglantier Folfouille), J.L. Van Kerckhoven (Sustenuto)

*Erratum

Dans notre numéro de février (p.9), les coordonnées de l'ETA étaient erronées; voici les bonnes :
Village n°1 Reine Fabiola ETA avenue Reine Astrid, 1 à 1440 Wauthier-Braine - Tél.: 02/386.06.11 - www.levillage1.be

QUADRANT RSE 5

RÉSEAU D'APPRENTISSAGE À LA RSE - ATELIER 3 (10 JANVIER 2013 - BEST WESTERN EAST-WAVRE)

D. VERLEYE

La consultation des parties prenantes

L'atelier 3 du réseau d'apprentissage RSE se déroula à l'Hôtel Best Western à Wavre, - membre de la CCIBW-, où le groupe fut chaleureusement accueilli par sa gérante, Monique Bonsang. Cette session fut consacrée à la **consultation des parties prenantes**. Un rapport RSE est en effet impossible à réaliser sans en tenir compte ! Pour mieux comprendre l'enjeu, **le jeu des chapeaux** vint en renfort.



Anne Lemestré, ETA Village n°1 ; Florence Camus, BWCB ; Myriam Struelens, Westinghouse ; Monique Bonsang - Hôtel Best Western ; Gérald Olivier - Act'I Ewon ; Olivia Mourgues - Bia Overseas ; Sylvain Vankeirsbilck - Geseco Group ; Philippe Avenel - L'Eglantier Folfouille ; Dominique Verleye - CCIBW ; Jean-Luc Vankerckhoven - Sustenuto ; Vincent Fohal - Zelos ; Luc Van Hoylandt - Act in Time.

Sortez vos chapeaux !

Chacun à son tour allait apporter un éclairage particulier sur un cas concerné et choisir une couleur de chapeau symbolisant différentes manières de penser.

Le chapeau blanc est réservé au gestionnaire du plan d'action RSE, qui présente les faits et les informations sur le cas, la situation et le problème.

Rapport objectif

Le chapeau vert produit les idées nouvelles, les propositions et les solutions. C'est le symbole de l'ouverture d'esprit. **Soyez créatif !**

Le chapeau rouge représente l'intuition et la perception émotionnelle du problème ou de la situation. **Penser à partir de ses tripes**

Le chapeau jaune représente l'approche positive de la solution choisie. Il met en évidence les avantages d'une solution pour l'avenir. **Réagir**

positivement

Le chapeau noir représente l'esprit critique et met l'accent sur les raisons pour lesquelles cela pourrait ne pas marcher. **Soyez critique**

Le chapeau bleu représente la prise de recul, la réflexion sur l'ensemble du processus et sur les autres chapeaux. **Essayer de synthétiser**
Avant le repas, Monique Bonsang emmena le

groupe à travers les salles, les chambres et les coulisses de l'hôtel, en indiquant où et comment sa démarche RSE est en train de se mettre en place. Une autre session très attendue ? Celle du 21/03/2014, journée spéciale de brainstorming entre des entreprises d'économie sociale et entreprises régulières chez WESTINGHOUSE, à Nivelles... Nous vous en reparlerons.



PLUS DE RENSEIGNEMENTS SUR CE RÉSEAU

Dominique Verleye - Dominique.verleye@ccibw.be

« Déménager » au... Brésil ?

La Coupe du Monde de football aura lieu, cette année, au Brésil, du 12 juin au 13 juillet. Ce grand spectacle vous donnera l'opportunité de suivre l'équipe des Diables Rouges, exemptée depuis 2002 de compétitions internationales. Mais cette compétition sportive pourrait aussi vous permettre de découvrir un pays en pleine expansion économique, classé à la sixième place de l'économie mondiale en termes de PIB.

Noyé dans les résultats ?

Si vous êtes attiré par le Brésil et que vous essayez de trouver de l'information se rapportant à ce pays via le web, vous allez rapidement être noyé par une masse de résultats. La simple recherche du mot « Brésil » donne plus de 23 millions de résultats dans le moteur généraliste Google, toutes sources confondues. Ainsi, pour éviter que ce type de situation ne se produise, il est recommandé de se poser au préalable les bonnes questions, celles qui vous permettront de trouver rapidement les bonnes réponses !

Posez-vous les bonnes questions !

En voici quelques-unes :

- Quelles informations est-ce que je souhaite trouver et pour atteindre quel but ?
- Qui peut posséder le type d'information que je cherche ? Un organisme officiel, un particulier ?



RELAYS HENNUYER DE GESTION DE L'INFORMATION STRATÉGIQUE

- Quel type de document pourrait contenir une information de ce type ? Un blog, un document PDF, une page web, un document xls... ?

Ces types de questions qui devraient être établies au préalable, peuvent vous permettre de réduire le nombre de résultats à consulter sur le Web et vous faire gagner énormément de temps, en étant presque certain que les résultats obtenus seront appropriés.

Si vous êtes attiré par l'idée d'apprendre à améliorer vos recherches d'information sur Internet, la CCIH vous suggère de vous inscrire au Club IS qui abordera, en profondeur, cette thématique en partant des 3 piliers de l'Intelligence Stratégique (Veille, Protection et Influence).

Une séance de sensibilisation sera organisée à ce sujet le **jeudi 27 mars** dans la région du Centre. Une opportunité de discuter ensemble, autour d'un verre, des avantages que la mise en place d'une démarche innovante d'intelligence stratégique peut apporter aux PME hennuyères.

Avec le soutien de :



Les lecteurs du Hainaut trouveront, en encart, dans ce numéro du CCI mag', un document plus complet au sujet de cet événement, ainsi qu'un coupon-réponse pour s'y inscrire. Inscriptions en ligne possibles aussi via l'agenda de la CCIH sur www.ccih.be

Informations

Gaëtan Di Gravio
Tél.: 071/53.28.79
rehgis@ccih.be

Aankopersbeurs 2014: le chemin le plus court vers de nouveaux fournisseurs

Vous êtes acheteur et cherchez une manière efficace et rapide d'élargir votre réseau de fournisseurs ou sous-traitants ?

La CCI Hainaut, qui souhaite stimuler les relations d'affaires entre les régions Wallonie-Flandre-Bruxelles à travers son programme *viavia*, réitère son partenariat avec Agoria Bruxelles pour la 5^e édition de l'Aankopersbeurs (Bourse des Acheteurs) qui se déroulera le 4 juin 2014 à Anvers.

Comment fonctionne cette Bourse des Acheteurs ?

Sur base de vos souhaits, de nombreux rendez-vous individuels seront organisés sur une

seule journée. Vous choisissez à l'avance quels fournisseurs vous désirez rencontrer lors de la bourse.

Combien ça coûte ?

La participation est gratuite pour les acheteurs. Néanmoins, il est obligatoire de s'inscrire via le site online : www.aankopersbeurs.be/fr.

À partir de là, la CCIH recherche pour vous des fournisseurs susceptibles de pouvoir répondre à votre demande.

Let's celebrate (Laten we het vieren)!

L'Aankopersbeurs existe depuis 5 ans, une bonne occasion donc pour offrir quelques présents !



Les 5 premiers acheteurs inscrits recevront un cadeau sur place...

INFOS

Audrey Vassart - Chargée de mission
Commerce Intra-Belge
Tél. 071/32.11.60
viavia@ccih.be

Sensibilisation du personnel d'entreprise à l'URE...

Une expérience positive de partenariat avec un syndicat et 30 délégués syndicaux

Dans le cadre de ses formations environnement, la Cellule environnement de la CGSLB a organisé en janvier 2014, en partenariat avec la cellule « Conseils Energie » de la CCIH, deux journées de sensibilisation des délégués syndicaux aux économies d'énergie.



Pour une entreprise, la consommation d'énergie est une dépense incontournable. Le coût de l'énergie représente actuellement le troisième poste d'intérêt pour les gestionnaires d'industries (après le coût de la main-d'œuvre et des matières premières).

L'éclairage, le chauffage, la climatisation, la ventilation des bâtiments, la production de froid, de vapeur, d'air comprimé pour la production

sont autant d'éléments énergivores... Malgré des technologies de plus en plus performantes, l'efficacité énergétique de ces éléments peut être sérieusement réduite si leur utilisation en bon père de famille n'est pas observée. Il est donc impératif de réduire les consommations d'énergie et de **changer le comportement des consommateurs d'énergie !**

Table ronde, séminaire, jeu de piste...

Ces différents aspects liés à l'énergie ont été mis en évidence, sous forme d'une table ronde, lors des 2 journées de sensibilisation dédiées aux délégués syndicaux : « **Pourquoi et comment sensibiliser le personnel à l'URE** » (Utilisation Rationnelle de l'Energie) et d'un séminaire « Chasse aux gaspillages d'énergie » suivi d'un jeu de piste : « **Trouvez 7 erreurs de gestion de l'énergie** » sur le site de la société Bridgestone à Frameries.

Lors de la table ronde, les participants ont exprimé leur ressenti sur la gestion de l'énergie dans leur entreprise et, plus largement, leur positionnement, en tant que délégués, sur la gestion environnementale.

Des témoins privilégiés (une déléguée syndicale élue au cppt chez Bridgestone, un responsable d'équipe de l'entreprise Lammerant et un auditeur énergie des ateliers de la SNCB) ont confronté leur vécu avec les participants : un



moment d'échanges d'idées et d'expériences très enrichissant.

En conclusion, les délégués souhaitent que :

- le personnel non responsable de l'énergie en entreprise soit mis régulièrement au fait des consommations et frais de l'énergie (séances d'info ou intranet).
- une personne « relais » (avec connaissances techniques) puisse traduire les remarques des employés sous forme de réduction/gaspillage de kWh électrique ou m³ de gaz et de coût, pour faire remonter les remarques et suggestions pertinentes vers la direction et le département en charge de l'énergie.
- la direction fasse connaître au personnel les actions et investissements URE et le résultat des remarques issues du personnel. Si possible gratifier les actions URE.

Le séminaire et plus particulièrement le jeu de piste ont remporté un franc succès parmi l'ensemble des participants : c'est le lien entre la théorie et la pratique qui a marqué les esprits.

L'expérience sera sans conteste reconduite avec d'autres partenaires.

La cellule « Conseils Energie » tient à remercier une fois encore tous les intervenants de ces journées d'informations et de formation.



Informations

Cellule « Conseils Energie »
de la CCIH - Philippe Smekens
philippe.smekens@ccih.be

Cocktail de Nouvel An: exposition Andy Warhol: «Life, Death and Beauty»

(10.01.2014) Photos : © AD Photography.be

À l'occasion de la présentation des vœux de la CCI Hainaut, les chefs d'entreprises membres et leurs invités ont pu découvrir l'exposition inédite, produite par The Andy Warhol Museum de Pittsburgh et regroupant une certaine d'œuvres originales, rarement présentées en Europe. Personnage éclectique, Andy Warhol est considéré comme un emblème de la culture américaine des années 60-70. Cette exposition au BAM a exploré à travers toute son œuvre le lien

ténu, méconnu, qu'il ne cessait d'entretenir avec la spiritualité et la religion. Son œuvre oscille en permanence entre vie, mort et beauté, là où beaucoup croyaient que ses seules obsessions étaient l'argent, la célébrité et le glamour.

Après la visite guidée de l'exposition et le discours des vœux de bonne année, un cocktail dinatoire, propice aux discussions et rencontres, a été servi par le traiteur Lime's de Ville-sur-Haine.



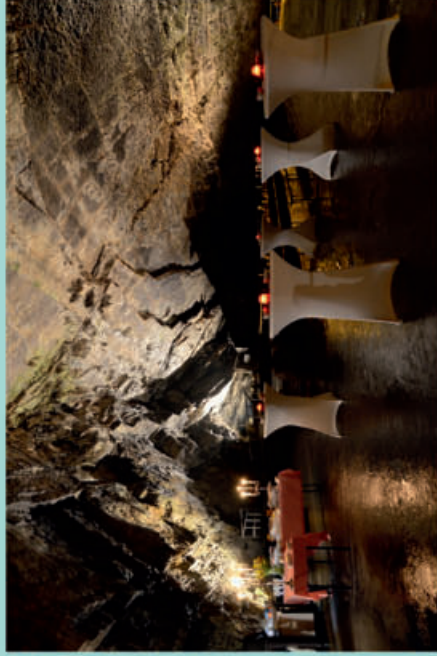
PETIT-DÉJEUNER TRANSFRONTALIER

(11/02/2013)

Le 11 février dernier, la CCI WAPI, en collaboration avec la CCFB-Lille, organisait un petit-déjeuner transfrontalier sur le thème des « **Travailleurs détachés en France et en Belgique.** » Deux juristes en droit social du GROUP S y ont pris la parole : Thomas Chevalier (Belgique) et Romain Querleu (France). Ensemble, ils ont développé les différences et similitudes dans les aspects de sécurité et de droit du travail entre les deux pays. Bruno Lavoillotte et Vincent Pollet, département transfrontalier de KPMG, y ont ensuite passé en revue les aspects fiscaux du dossier. La conférence, qui s'est terminée par une séance de questions réponses, a réuni près de 80 personnes.



Des teambuildings chez 5 prestataires
qui font décoller vos équipes et sourire vos collaborateurs!



Domaine des Grottes de Han

084/37 72 13
events@grotte-de-han.be
www.grotte-de-han.be



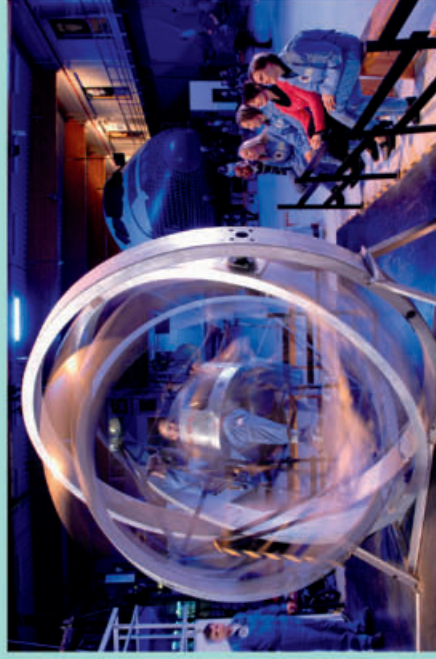
Dinant Evasion

082/22 43 97
info@dinant-evasion.be
www.dinant-evasion.be



Step Up

0475/73 37 97
jeanpierre@step-up.be
www.step-up.be



Euro Space Center

061/65 01 38
frederic.martin@eurospacecenter.be
www.eurospacecenter.be



Château de Namur

081/72 99 00
info@chateaudenamur.com
www.chateaudenamur.com

NAMUR
CONGRÈS

 www.facebook.com/namurcongres

La plateforme de références
pour vos incentives et teambuildings
www.namurcongres.be



Une solution pour
chaque archive.



Grandes ou petites.



tellement plus que l'archivage



Archivage
papier et film



Démagnétisation



Conservation de
supports magnétiques



Numérisation et
archivage numérique



Software Escrow



Archives labo,
pharmaceutiques et ULT



Consultancy