LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccimag'

MENSUEL N°06
JUIN 2015
ÉDITION BRABANT WALLON - HAINAUT - WALLONIE PICARDE

L'INVITÉ

Philippe Foucart
(Groupe Technord)

ÉLECTRICIEN AU LONG COURS

© EH-Reporters

Dossier

PATRONS PRÉCOCES, APPÉTIT FÉROCE !

www.ccimag.be

ÉDITEUR RESPONSABLE : CÉLINE SQUÉLART - AVENUE R. SCHUMAN N° 101 - 1400 NIVELLES • CE MAGAZINE PARAÎT TOUS LES MOIS SAUF EN JUILLET ET EN AOÛT. **N° D'AGRÉMENT :** P 205 063

“Dans notre business, l’infrastructure IT est cruciale. Cool, on ne s’en occupe plus.”

Découvrez PME dans le Cloud.

Déléguez la gestion de votre infrastructure IT à Proximus : programmes, mises à jour et soucis compris. Travaillez à partir de n’importe quel appareil (ordinateur, tablette…) en toute sécurité, à un prix fixe par utilisateur.

Plus d’infos, **proximus.be/pmedanslecloud**

proximus
Infiniment proche

Édito

« La Chambre de Commerce & d'Industrie de Wallonie s'est donné un programme fort ! »

Rôle et ambition de la CCIW

Élu Président de la Chambre de Commerce & d'Industrie de Wallonie (CCIW) au milieu de l'année passée en succession de l'excellent Jean-Pierre Hermant, je poursuis ma mission de service à l'entreprise. Et ce, avec les atouts formidables constitués de la cohérence unissant les 6 Chambres wallonnes, de leur bonne situation financière et du programme fort que nous nous sommes donné ensemble au niveau de la CCIW : maillage, environnement de compétitivité, cohérence wallonne, respect du client et priorité à l'emploi. La CCIW a ainsi un rôle de défense des intérêts professionnels de ses membres (les 6 Chambres précitées), de porte-parole unique et de coordination de leurs activités au niveau wallon. Cette fonction vaut aussi pour toute question de développement local se situant sur le territoire d'au moins deux Chambres wallonnes ou encore impliquant une d'elles et des opérateurs frontaliers.

L'entreprise est le client sur base d'un principe d'une clarté incontestable : pas de profit, pas d'entreprise ; pas d'entreprise, pas d'emploi. Et l'interaction est belle :

- d'une part, la Wallonie, les Wallonnes et les Wallons ont besoin de plus d'entreprises et de plus d'entreprises en croissance ;
- d'autre part, les entreprises doivent pouvoir compter sur un partenariat efficient avec la Wallonie, niveau de pouvoir compétent pour de plus en plus de matières les intéressant directement.

Mon ambition est de rendre cette interaction de plus en plus porteuse et ce, au mieux des intérêts de nos entreprises. Aussi en contribuant à ce que l'acte d'entreprendre soit respecté, favorisé et facilité, notamment par l'amélioration du cadre nécessaire à la compétitivité et la suppression des « nœuds » administratifs chronophages.

Un processus continu de simplification administrative est ainsi en cours. Il faut le renforcer au départ de nos suggestions : il doit être globalement basé sur le principe de confiance, par exemple en évitant à l'entreprise de devoir réinscrire systématiquement tous ses éléments d'identification dans toute procédure publique. Ainsi, tout « nœud » administratif inutile est à remettre en cause et je vous remercie de signaler à votre Chambre de Commerce ceux dont vous auriez connaissance. Avec les Chambres, nous en avons déjà identifié beaucoup, mais la qualité documentaire ne pourra que renforcer notre action dans ce sens.

N'hésitons jamais à dire la vérité ensemble !

PHILIPPE SUINEN
PRÉSIDENT DE LA CCIW

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 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

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

Éditeur responsable
Céline Squélart

Chef d'édition
Stéphanie Heffinck
Tél. 067/89.33.36
stephanie.heffinck@ccibw.be

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

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

Dossiers
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'

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES
CCImag'

Mensuel N° 06
Juin 2015
EDITION BRABANT WALLON
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

L'invité du mois

Philippe Foucart
Technord

4

Depuis 2010, Philippe Foucart dirige Technord, un groupe de sociétés actives dans l'électricité industrielle et l'automation. Une fonction qu'il assure sans l'avoir planifiée, après être passé par d'autres entreprises. Aujourd'hui, il emboite le pas à son père désormais Président du groupe.

© EH Reporters

Analyse sectorielle

Silence, on tourne !

8

A l'heure où la loi réformant le tax shelter semble connaître encore des zones d'ombre à lever, CCI mag' s'arrête sur quelques métiers, quelques professionnels qui oeuvrent dans les coulisses à la réussite d'un court-métrage ou d'un long film…

Honest Talk

Vincent Reuter

28

Administrateur délégué de l'Union Wallonne des Entreprises (UWE), Vincent Reuter ne veut pas être défaitiste : du travail, il y en a en Wallonie. Encore faut-il que formations et emplois à pourvoir soient en adéquation. Interrogé par CCImag', il évoque ses attentes à l'encontre des autorités politiques.

Economie en images

Les ateliers de l'Opéra Royal de Wallonie

30

Allier technicité et inventivité pour donner corps aux aspirations des metteurs en scène : voilà la mission poursuivie par les collaborateurs des ateliers de décors et costumes de l'ORW. Ils sont une trentaine (menuisiers, ferronniers, peintres, couturiers, perruquiers,...) à faire quotidiennement preuve de créativité pour apporter de la matière aux rêves. Partez à la découverte de ces artisans de la magie lyrique.

© Jonathan Berger

Dossier

Patrons précoces, appétit féroce !

13

A. Dhulst et S. Godin (Arnaud&Simon)

D. Melin (ETN)

Bellicom

Les fondateurs de la Curtius

Binnovart

© RalitzaPhotography
ListMinut

Bouillonnant d'idées, débordant d'énergie, ils ont tenté l'aventure de l'entrepreneuriat parfois sans expérience et en n'ayant même pas fini d'user leurs pantalons sur les bancs des écoles. Ces jeunes entrepreneurs préparent la relève sans se laisser impressionner par les obstacles. Zoom sur quelques-uns d'entre eux qui se sont lancés hier ou aujourd'hui sans attendre la calvitie.

- **Mickaël Labro** PMSweet — 15
- **Renaud Pirotte** Brasserie {C} — 16
- **Hubert de Cartier** Universem — 19
- **Xavier Van De Putte** Laboratoires LX — 20
- **Jonas De Boeck** Binnovart — 21
- **Eelco Scholtens** Bellicon — 21
- **Jonathan Schockaert** ListMinut — 22
- **Arnaud Dhulst** Arnaud & Simon — 24
- **Didier Melin** ETN — 25
- ... — 27

En bref

L'actualité du chef d'entreprise

35

Au programme de cette édition : l'exportation vers les USA, un livre de Jacques Pèlerin, le Maribel social, la législation relative aux groupements d'employeurs … et bien d'autres infos encore!

Automobile

La caravane : succès décroissant

39

La caravane est une réponse aux besoins du tourisme itinérant. Où trouve-t-on les plus grands constructeurs ? Quelle est l'offre ? Petit point à l'approche des vacances…

Portraits

DSL Créations 41
Un travail dans l'ombre pour mettre le client en lumière

Son, lumière, vidéo, location de matériel… Benoît Hanse intervient sur tous les fronts pour faire d'un événement une réussite.

Startech Management Group : 42
une expertise architecturale multi-services

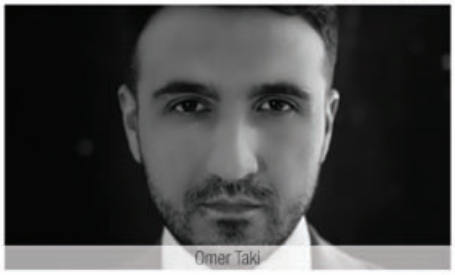
Résultat du rapprochement, fin des années 2000, de deux bureaux d'architecture actifs dans les régions de Mons et de Charleroi, Startech Management Group offre ses compétences dans l'art de construire ou de rénover.

Mediashop : 43
recycleur culturel

Dans la plus grande bouquinerie d'Europe, on peut se procurer un livre de l'an dernier à moitié prix. Un lieu où l'on se promène au fil de ses envies…

BizTOnet : 44
premier réseau social réservé aux entreprises

A mi-chemin entre Facebook et LinkedIn, bizTOnet offre à ses membres la possibilité de créer leur page et d'échanger avec leur réseau commercial de manière simple, rapide et efficace…


Omer Taki

Vie de nos entreprises

Nos entreprises bougent ! 45

Un premier projet de tramway Citadis d'Alstom en Chine, BSCA élu 3è meilleur terminal low cost au monde et d'autres nouvelles réjouissantes sur nos entreprises…

Echos des CCI

Nouvelles du front européen : 47
la diplomatie économique européenne

Il y a quelque temps, Eurochambres, l'association des Chambres de Commerce européennes, a présenté dans un document de principe la manière dont l'Europe peut définir la diplomatie économique de façon efficace et sensée.

Echos de la CCIBW

Les activités de la CCI du Brabant wallon 48

Un business lunch « 10/10 » de la CCIBW, ce sont 10 minutes accordées à 10 orateurs pour présenter leurs activités dans le superbe cadre du Golf Château de la Tournette…

Echos de la CCIH

Les activités de la CCI du Hainaut 50

Le 6 mai s'est tenu le Break-info viavia, une réunion d'informations destinée aux chefs d'entreprises wallons sur les thématiques des Aides Publiques en Flandre et du recours au Groupement d'employeurs.

Echos de la CCIWAPI

Les activités de la CCI de Wallonie picarde 51

Compte rendu de l'AG de la CCI Wapi, le 12 mai et de la 3è rencontre « VOKA meets CCI Wapi » en ces pages…

PHILIPPE FOUCART (Groupe Technord)

PHILIPPE FOUCART, ÉLECTRICIEN AU LONG COURS

L'internationalisation du groupe familial, à marche forcée depuis la crise de 2008, a permis non seulement d'éviter toute restructuration en Belgique, mais surtout de doper la croissance…

HUGO LEBLUD - © EH REPORTERS

« *À aucun moment, je n'ai programmé ou orienté mes études de gestion pour reprendre l'entreprise familiale Technord que mon père a créée en 1988 après avoir racheté, six ans plus tôt, les actifs de la société tournaisienne TEI* » souligne d'emblée Philippe Foucart.

Technord est un groupe de sociétés actives dans l'électricité industrielle - de la basse à la très haute tension jusqu'à 150.000 volts ! - et l'automation qui n'a fait que croître, depuis la fin des années 80, pour compter aujourd'hui sept entités distinctes (3 en Belgique, 2 en France à Lille et Lyon, une en Roumanie et, depuis peu, une en Suisse à Nyon), 65 millions d'euros de chiffre d'affaires et 360 personnes occupées, dont 300 sur le sol belge.

« Après mes études universitaires, j'ai fait une très courte et malheureuse expérience professionnelle dans le secteur financier puisque après dix jours, n'étant manifestement pas à ma place, je décidais de quitter ce premier métier » se souvient Philippe Foucart.

Sa seconde expérience professionnelle au tournant des années 2000 et, cette fois, dans le secteur de l'intérim, fut nettement plus positive, notamment à la tête du développement d'une agence à Nivelles. *« Mais après quelques mois, j'avais déjà l'impression d'avoir fait le tour et je commençais à m'ennuyer. »* Philippe confia un jour ce début de lassitude à son père qui lui proposa alors d'entrer dans une filiale de Technord pour la redéployer, notamment au niveau de ses forces de vente. Le 1er mai 2001, Philippe Foucart prenait des fonctions commerciales chez « La Technique » pour ne plus jamais abandonner le groupe qu'il dirigea à partir de 2010.

Coup de génie

« Mon coup de génie, mais qui est d'abord et avant tout celui de toute une équipe, c'est d'avoir, à partir de 2007, accepté la responsabilité de piloter tout le programme d'électricité industrielle du plus gros data center jamais installé en Belgique » sourit Philippe Foucart. Un énorme défi pour le groupe familial tournaisien quand on sait que le montant de ce contrat représentait une part non négligeable du chiffre d'affaires de Technord !

« Avec, à un certain moment, jusqu'à 150 collaborateurs ensemble sur le chantier pour boucler des programmes qui devaient être achevés dans des délais extrêmement contraignants » poursuit le jeune patron de Technord.

« Entre 2007 et 2010, je me suis occupé quasi exclusivement de la bonne fin de ce contrat « big data » et il faut croire que ce client, pourtant très exigeant, a été pleinement satisfait puisque par la suite, il nous a confié presque chaque année de nouvelles missions ».

Au point même que l'expertise et le savoir-faire dans l'électricité industrielle de Technord ont pu être exportés, toujours pour ce même client, jusqu'en Finlande.

« C'est une sorte d'épreuve que m'avait imposé le conseil d'administration de Technord en me confiant la gestion d'un contrat d'une telle ampleur » estime le fils de Michel Foucart, ce dernier étant toujours président du groupe Technord.

Cette « épreuve » passée avec grand succès, Philippe Foucart accédait, en 2010, à la fonction d'administrateur délégué de Technord.

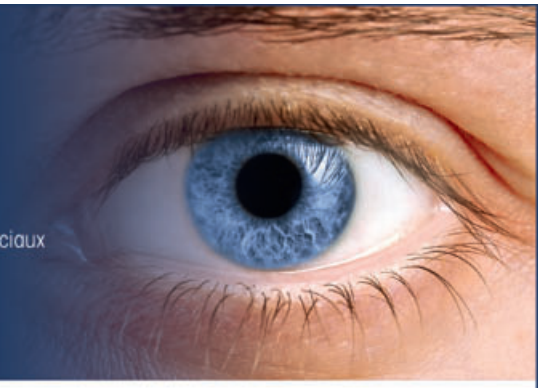
> « Notre groupe a transformé une menace - la crise de 2008 - en une belle opportunité de développement.

ATLANTIS
SECURITY PREVENTION

PROTECTION • CONTRÔLE • SURVEILLANCE

Gardiennage privé et industriel • Usines • Entrepôts • Zoning • Magasins • Centres commerciaux
Inspecteur de magasin • Hôpitaux • Villas • Maître chien • Soirées • Galas • Exposition

À CHACUN SA SÉCURITÉ !



Rue du Paradis 8, B-7621 Lesdain (Brunehaut)
Tél.: 0475 47 01 11 • Fax: 069 34 51 10 • pierrelegrain2@hotmail.com

www.atlantis-security.be

ARNAUD & SIMON
Immobilier de prestige

TOUT L'IMMOBILIER DE CARACTÈRE À TOURNAI, MOUSCRON ET LEURS ENVIRONS.

www.arnaud-simon.com
069/64.00.00
Boulevard Delwart, 11 | Tournai

LA PROVINCE DE LIÈGE, UNE POSITION CENTRALE PROCHE DE VOUS !

La Province de Liège, c'est une offre multiple, abondante et des plus variées, disposant d'atouts majeurs pour le tourisme d'affaire. En plus de sa situation stratégique, elle possède un remarquable réseau de communication et offre grâce à sa gare TGV de Liège-Guillemins, une facilité d'accès inégalable. Vous y trouverez de nombreuses infrastructures propices à l'organisation de congrès et d'événements en tous genres : Palais des Congrès de Liège, hôtels 4 ou 5 étoiles dont l'**Hôtel Crowne Plaza Liège**, deux prestigieuses stations thermales à **Spa et Chaudfontaine**, le **circuit de Spa-Francorchamps**, l'**Opéra Royal de Wallonie**, des édifices prestigieux dont le **Casino de Spa**, l'**Abbaye de Stavelot** ou encore les **châteaux de Modave ou d'Harzé**... Sachez que le **Convention Bureau de la FTPL** est le partenaire idéal pour vos projets. Il vous apporte une aide efficace et professionnelle ; identifie vos besoins, recherche les lieux et prestations adaptés à vos critères, c'est aussi un **service gratuit** et un gain de temps considérable ! Enfin, laissez-vous séduire par nos idées insolites : **Mines Gourmandes** à Blegny-Mine, **Meetingbus** du Domaine des Hautes-Fagnes ou **teambuilding avec DAFT** dans un vrai studio d'enregistrement...

Contact : Candice MICHOT - Tél. 04/237.95.85 - candice.michot@provincedeliege.be

Province de Liège
Tourisme

> Près de 30% de notre chiffre d'affaires se font aujourd'hui hors Europe ! Une révolution chez Technord.

BIO EXPRESS

- **1976 :** naissance à Tournai
- Humanités « math-langues » au Collège Notre-Dame à Tournai
- Licence en Sciences de Gestion IAG/UCL
- **2001 :** entre dans le groupe Technord
- **2010 :** administrateur-délégué du groupe Technord
- Marié, cinq enfants

Coup de gueule

« J'en ai marre du cynisme ambiant et de voir l'entreprise, les entrepreneurs qui réussissent, montrés du doigt comme s'ils n'étaient que de sales profiteurs » s'emporte Philippe Foucart. Le jeune patron du groupe Technord, à la tête d'une entreprise tellement florissante que des offres de rachat lui sont adressées régulièrement, supporte de plus en plus mal ces attaques, purement gratuites, contre les entrepreneurs et surtout les entreprises familiales *« qui croient et créent encore de la richesse dans et pour leur région ».*

Coup de force

« Depuis la crise financière puis économique de 2008, nous avons créé 70 emplois, installé une filiale à Lyon et une autre à Nyon près de Genève et nous avons compensé, à l'exportation et à la grande exportation, en volume des chiffres d'affaires qui, sur le périmètre de la Région Wallonne et dans les secteurs industriels lourds où nous intervenions régulièrement, se sont contractés jusqu'à… dix fois sur base des commandes d'avant crise » a calculé Philippe Foucart. *« Avec les équipes des filiales de Technord, nous avons transformé une menace - la crise de 2008 - en une belle opportunité de développement »* poursuit le patron de Technord.
Doté de robustes fonds propres et solide donc sur le plan financier, le groupe tournaisien s'est structuré pour partir résolument à la grande exportation, près de 30 % de son chiffre d'affaires se faisant aujourd'hui hors Europe ! Une révolution chez Technord qui devrait concrétiser cette année encore une implantation à Singapour *« pour suivre nos clients bio-pharmaceutiques au plus près de leurs sites de production ».*

DU TAC AU TAC

- **La qualité que vous préférez chez un homme**
  « Loyauté et courage ».
- **La qualité que vous préférez chez une femme :**
  « Loyauté et courage ».
- **Votre principal défaut :**
  « L'impatience ».
- **Votre rêve de bonheur :**
  « Que tout se passe bien pour que ma famille (nombreuse) soit heureuse ».
- **Ce que vous voudriez être :**
  « Ce que je suis… sans mes défauts ».
- **Le pays où vous désireriez vivre :**
  « Ici, en Belgique, avec un peu plus de soleil… Les gens ne se rendent pas compte de la chance que l'on a d'habiter ici ».
- **Vos héros dans la vie réelle :**
  « Les gens qui, dans le domaine professionnel, partent de zéro et réussissent tout en ne se prenant pas la grosse tête ».
- **Votre domaine culturel préféré :**
  « Très hétéroclite, mais j'aimerais consacrer davantage de temps à la lecture, dont des BD ».
- **Le don de la nature que vous aimeriez avoir :**
  « Être polyglotte ».
- **La faute qui vous inspire le plus d'indulgence :**
  « Celle qui est commise sans s'en rendre compte ».
- **Votre devise :**
  « Tout se mérite, on n'a rien sans rien, rien ne tombe du ciel et tout est possible ! »

GROUPE TECHNORD
Rue de la Lys, 21 à 7500 Tournai
Tél. : 069/25.74.03 - Internet : www.technord.com

SILENCE,

En 2012, il campe un Cloclo survolté, exigeant, impitoyable avec une justesse de ton et un charisme bouleversants. Jérémie Renier est l'un de nos acteurs belges qui braque sur sa personne des caméras conquises et occupe sans concession tout l'écran. Récemment, les critiques de tous bords ont salué sa prestation dans « Suite française », dont une partie du tournage a été réalisée dans une vaste demeure de Nivelles. Matthias Schoenaerts, l'Anversois qui a tourné aux côtés de la grande Kristin Scott Thomas y incarne un officier allemand au pouvoir de séduction renversant.
Et puis, il y a… Natacha Rénier, Marie Gillain, Emilie Dequenne, François Damiens, Benoît Poelvoorde et tant d'autres.
Et puis, il y a… les frères Dardenne. Notre patrie est décidément terre de production cinématographique, berceau d'artistes qui percent la toile. La Wallonie, tout particulièrement, regorge d'atouts et de compétences en la matière. Qu'il s'agisse de la formation, de sociétés de pointe ou d'un cluster nommé « TWIST », pour « Technologies Wallonnes de l'Image, du Son et du Texte » regroupant, pour leur permettre de développer des synergies et de croître, des entreprises du secteur.
Toute une série de métiers et d'entreprises, parfois très modestes mais dont la contribution est essentielle, sont là pour nous rappeler qu'un film, c'est une exaltante aventure qui se construit petit morceau par petit morceau. Par l'alliance de compétences complémentaires et jusque dans les moindres détails…

STÉPHANIE HEFFINCK

Ad Hoc Sound : trésors sonores

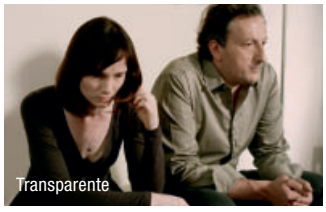
© Bruno Degrave

Philippe Vandendriessche est multifacettes : sorti de l'IAD (Louvain-la-Neuve), ce chef opérateur du son nominé aux César pour « Séraphine » est aussi professeur de création sonore et photographe (www.philvdd.be). Outre l'immortalisation de tournages de films, ce qui l'inspire aussi, dans cette activité, ce sont les portraits de comédiens. Mais avant tout, les professionnels courent chez ce « chasseur » pour découvrir et intégrer dans des bandes sonores de films l'un des 75.000 sons qu'il a accumulés. S'il prépare actuellement un film sur Marie Curie, il a pu déjà contribuer à « Odette Toutlemonde ». Le Nivellois d'origine loue aussi du matériel très spécifique pour les prises de son au cinéma.

AD HOC SOUND
Siège social : Rue Scarbotte, 6 à 7180 Arquennes
www.adhocsound.be

Wakat Films : du court métrage au documentaire

« Les écoles de cinéma ne désemplissent pas ! », constate Samy Fransquet. Le réalisateur et sa compagne travaillent pour Wakat Films, société de production de courts métrages, fictions, documentaires, créée en 2008. *« De manière complémentaire »*, précise-t-il. À l'actif de Wakat, pour la production de courts métrages, citons « Transparente », « En attendant que la pluie cesse » de Charlotte Joulia et « Ma vie sans moi ». *« Récemment, j'ai produit un documentaire 'Le reflet', traitant de l'estime de soi, montrant l'importance du regard de l'autre pour pouvoir s'estimer soi-même »*, nous apprend Samy.


Transparente

En attendant que la pluie cesse

Ma vie sans moi

WAKAT FILMS
Siège social : Rue Dourlet, 13 à 6000 Charleroi
0477/69.45.51

on tourne !

Cinédécor : construire le décor

Au moment où nous le contactons, il est en plein démontage, à Spontin, des décors du « fantôme de Canterville ». Bernard Coyette s'apprête alors à mettre le cap sur Bruxelles et Namur, où seront tournées certaines scènes des « Visiteurs 3 ». *« Démontage compris, nous serons pris jusqu'au 30 juin ! »* Sa société est en effet spécialisée dans la réalisation et la construction de tous types de décors pour le cinéma, la publicité, l'événementiel. Bois, métal, peinture sont travaillés dans ses ateliers de 600 m² nichés à un jet de pierre de la gare de Braine-le-Comte, dans ses anciennes verreries. Photographe de formation, devenu régisseur ensuite, avant de se tourner vers ce métier de décorateur spécifique, Bernard nous fait part de jolis souvenirs parmi lesquels celui de « Jappeloup ». *« Durant un mois et demi, nous étions sous le beau soleil de Palma de Majorque »* se rappelle celui pour qui chaque projet est synonyme de nouveau challenge.

CINÉDÉCOR
Rue de l'Industrie, 11J à 7090 Braine-le-Comte
0495/16.10.03 - www.cinedecor.be

Cinédécors : repérer les cadres

Licenciée en communication appliquée de l'I.H.E.C.S, Isabelle Lits a travaillé de nombreuses années en tant que présentatrice et journaliste, puis au sein de l'Agence du Film du Brabant wallon. Aujourd'hui, elle exerce un métier peu commun, de « repéreuse » d'endroits de tournage. Même si sa base de données est déjà bien fournie, elle ne lui suffit pas à satisfaire les demandes émanant de sociétés de production et de réalisateurs. Lorsque nous la contactons, elle est en pleine quête de châteaux et demeures abandonnés en région de Thuin. *« Le lieu déniché, encore faut-il obtenir les autorisations pour pouvoir y tourner. Une équipe de tournage, c'est vrai que c'est une invasion »*, reconnaît-elle. *« On me demande des lieux de tournage pour des films, mais aussi des publicités, constamment. Pour une seule pub, je peux par exemple proposer jusqu'à une vingtaine de cuisines ! »* Cela fait 2 ans qu'Isabelle s'est lancée : *« Cinédécors France cherchait à se développer à l'échelle européenne et notamment en Belgique où sont tournés beaucoup de films français ».*

CINÉDÉCORS BELGIQUE
Place de Ransbeck, 5 à 1380 Lasne
0476/27.00.69 - www.cinedecors.be

Zen-it : c'est du belge !

« Depuis 7 années, je fais le montage de « C'est du Belge », mais également beaucoup de documentaires comme celui sur Waterloo, un docu-fiction d'envergure sur la bataille de Waterloo, dont j'ai pu assurer des trucages vidéo, par exemple pour ôter des anachronismes et le montage… Vous avez pu voir ce film à la RTBF, fin du mois de mai et il a été repris par une vingtaine de pays ! ». Spécialisé dans le montage de documentaires, reportages, films d'entreprises, Jean-Michel Frère travaille à la carte. *« Par exemple, dans le cadre d'une émission destinée à valoriser les archives de la TV régionale de Charleroi, je vais prendre en charge le tournage, le montage, l'habillage » explique-t-il. « Je touche en gros à tous les secteurs audiovisuels faisant appel au graphisme, à l'animation, à l'image de synthèse »…*

ZEN-IT
Rue de Marcinelle, 46 à 6032 Mont-sur-Marchienne
Tél. : 071/47.07.51 - www.zen-it.be

IAD : école reconnue

À Louvain-la-Neuve depuis 1980, l'Institut des Arts de Diffusion est une école bien connue et reconnue. L'école forme aux métiers de la réalisation, l'écriture, l'image, le son, les montages et scripte, l'infographie et le multimédia, l'interprétation dramatique de la mise en scène nous énumère son site internet. 2/3 de ses professeurs exercent encore une activité dans le monde de l'audiovisuel et du spectacle. Récemment, l'IAD a connu la joie d'installer dans son propre bâtiment design et fonctionnel (ndlr : 4 salles d'atelier théâtral et une salle de représentation) son siège et sa section théâtre. Un second bâtiment devrait abriter avec autant d'allure les options cinéma, son, image, média.

IAD
Options audiovisuelles, agréations, certificats - Route de Blocry, 5 à 1348 Louvain-la-Neuve - Tél : 010/33.02.00 - www.iad-arts.be

SPRL Courtois Renaud Conseils et Solutions financières

Une écoute attentive et professionnelle, des solutions personnalisées dans un esprit familial

La société Courtois Renaud CSF, fondée en novembre 2014, a repris sous statut d'indépendant l'agence Beobank à Enghien. La force de l'indépendant ? Dynamisme, écoute du client, disponibilité et proximité.

Jeune banque belge, Beobank est une filiale du groupe français mutualiste Crédit Mutuel du Nord Europe. Elle propose des produits bancaires et d'assurances personnalisés et compétitifs en matière de crédits, des solutions de paiement souples et innovantes, d'épargne, ainsi que des placements. *« Notre vocation est de mettre notre savoir-faire au service de nos clients »* commence Renaud Courtois, Directeur d'agence. Et c'est aussi celle de cet homme de relations et énergique. *« Mon dada, le crédit hypothécaire, c'est un produit qui, lorsque vous le maîtrisez, vous permet de fidéliser vos clients sur 20-25 ans en multi-produits. Pour un indépendant qui a une vision long terme, c'est essentiel ! Et le client aime avoir son banquier personnel qui connaît parfaitement sa situation. »*

« Ces solutions innovantes correspondent à ma propre philosophie. » Pendant seize ans, Renaud a travaillé au sein d'une banque coopérative. *« Je suis imprégné de cet esprit coopérateur. »*

L'agence Beobank d'Enghien est composée d'un guichet et trois bureaux. *« Actuellement, nous sommes deux temps pleins, mon épouse et associée, Valérie Delval, et moi-même, secondés par une employée en part-time. Pour Beobank et notre société, le challenge était de dynamiser et développer cette agence dont le rayon d'action est large avec, entre autre, une exclusivité sur Silly et Herne. Les résultats actuels vont au-delà de nos espérances, mais nous gardons les pieds sur terre car c'est un secteur cyclique. Nous sommes néanmoins convaincus d'avoir réalisé une belle alliance avec Beobank. Depuis le début, ils nous épaulent incroyablement bien, cela révèle un état d'esprit positif. »*

La force de l'indépendant

De nombreuses agences Beobank sont gérées par des indépendants. Un avantage selon Renaud Courtois. *« Notre force est d'avoir une autre vision du service bancaire. Il s'agit d'être disponible, le client ayant de moins en moins la possibilité de venir en agence pendant les heures de bureaux. Nous jouons la carte de la flexibilité. Les clients sont reçus à l'agence à leur retour du travail. Il n'est pas rare que je quitte l'agence au-delà de 20 heures, ou sur rendez-vous, le samedi matin. Je me rends aussi à domicile pour des conseils lors d'un prêt pour la maison, par exemple, car cela me permet de mieux estimer le bien et parfois éviter une expertise. »* Quant aux jeunes clients, ils communiquent aussi par les réseaux sociaux. *« C'est important d'être sur LinkedIn, Facebook. Nous recevons de nombreuses demandes par ce biais-là ».*

La bonne formule

« Comme, à un moment de ma carrière, j'ai exercé le métier d'analyste crédit, j'affectionne ce produit qui demande une étude sérieuse et approfondie. Nous sommes des artisans du crédit hypothécaire et ce produit réclame une vision à long terme. Nous construisons le crédit avec les clients, en fonction de leur parcours et avenir propre ».

Des cartes à la carte

Les cartes de crédit sont un autre point fort. *« Nous proposons de multiples cartes de crédit avec différents avantages, bonus, assurances. Le compte à vue « Beobank Club », en association avec RTL TVI et Bel RTL, propose des avantages uniques à nos clients, téléspectateurs et auditeurs et un accès aux Club avantages de RTL TVI. »* En matière d'investissements, Beobank a développé une approche qui guide l'investisseur de manière transparente et objective tout au long du processus d'investissement. *« Alors que la plupart des banques proposent uniquement leurs 'fonds maison', chez Beobank »* explique Renaud Courtois, *« nous n'hésitons pas à recommander les fonds d'investissement de tiers s'ils nous semblent plus prometteurs. Notre impartialité est la meilleure garantie pour nos clients de disposer d'un conseil objectif et neutre. »*

Renaud Courtois, 45 ans, est également membre du Rotary International, du Conseil de développement de la Wapi, du Forum de l'Eurométropole, Capitaine Multisports et chargé de relations du Cercle de Wallonie. Valérie Delval, 41 ans, a travaillé dans le marketing et les ressources humaines. *« Après quinze ans de mariage, nous sommes heureux de cette opportunité de pouvoir travailler ensemble »*, sourit Renaud Courtois. *« Mon épouse a un rôle essentiel dans l'entreprise et nos plus fidèles supportrices sont nos trois filles. ».*

PRÊT À TEMPÉRAMENT ET CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE
sous réserve d'acceptation de votre dossier et d'accord mutuel

CARTE DE CRÉDIT : OUVERTURE DE CRÉDIT À DURÉE INDÉTERMINÉE
sous réserve d'acceptation de votre dossier et d'accord mutuel

Nous vous rappelons que les produits d'investissement sont exposés à des risques en ce compris la possible perte du capital investi. Les produits d'investissement ne sont pas des dépôts bancaires et ne sont pas garantis par Beobank NV/SA.

ATTENTION, EMPRUNTER DE L'ARGENT COÛTE AUSSI DE L'ARGENT

SPRL COURTOIS Renaud - Conseils et Solutions Financières
Intermédiaire de crédit - Agent lié - Agent d'assurances
Rue de Bruxelles 65 - 7850 Enghien • T. 02 395 92 92 • E. agentenghien@beobank.be
TVA BE 0567.887.587 • RPM Mons • IBAN BE84 9531 2973 6859 • BIC CTBKBEBX • FSMA 114273 A-cB

Cet article n'engage pas la rédaction

SILENCE, on tourne !

Plaza Art: un cinéma sauvé

Au mois d'avril, les « Gremlins » ont débarqué à Mons. Le Plaza Art, petit cinéma situé à deux pas de la célèbre Grand'Place y projetait ce vieux film pour le bonheur des petits et des grands. Les places se sont arrachées, pour la première édition de ce « Rétro Movies ». Menacé de fermeture il y a 3 ans, le « Plaza » a récolté de nombreuses marques de soutien. Une pétition « Non à la fermeture du Plaza » a largement circulé. Après bien des péripéties, le cinéma de la rue de Nimy a pu poursuivre ses activités. Se qualifiant « à taille humaine, dynamique et convivial », il défend un cinéma de qualité, majoritairement européen, en VO sous-titrée. Il organise séances scolaires, « 10h des enfants », « Ciné Seniors », avant-premières auxquelles sont conviés réalisateurs et acteurs et bien d'autres formules. Parmi celles-ci, retenons le concept inédit de « cinémerveilles », projections dans les services pédiatriques accompagnées de dossiers pédagogiques ou « les toiles merveilleuses », un samedi par mois, pour les enfants souffrant de troubles de la vue. Occupant 8 personnes, le cinéma a enregistré 64.825 entrées en 2014.

PLAZA ART
Rue de Nimy, 12 à 7000 Mons
Tél. : 065/35.15.44 - www.plaza-art.be

On va bien rissoler : les petits plats dans les grands

On pensait Jean-Christophe Martens encore établi à La Hulpe. Il est maintenant Rue Croix de Fer à 1000 Bruxelles. Ou plutôt devrions-nous dire un peu partout ! Ce chef à domicile qui propose aussi des services de traiteur, côtoie souvent le 7e art. Il adoucit les journées marathons des acteurs et actrices avec ses petits plats. Des tours de force lorsque l'on sait combien sont variables les horaires des artistes, les déplacements incessants et le personnel très difficile à trouver avec des conditions de travail malaisées. Pour des repas au milieu de nulle part, sous tente, en pleine campagne avec les moyens du bord… il met tout en œuvre pour rendre conviviaux ces moments de pause précieux durant lesquels les acteurs peuvent oublier leur rôle et reprendre leur identité ! *« Je suis parfois bloqué 7 à 8 semaines, avec des équipes de 80 à 90 personnes à nourrir. D'un point de vue logistique, c'est très complexe. Les horaires évoluent sans cesse. Le plus long temps d'attente qui m'ait été imposé ? Six heures »* relate celui qui, désormais, envisage de se recentrer *sur le service traiteur traditionnel ou peut-être d'ouvrir un restaurant ».*

ON VA BIEN RISSOLER
Rue de la Croix de Fer, 66 à 1000 Bruxelles
0478/43.32.11 - www.on-va-bien-rissoler.be

Olivier de Laveleye SPRL: effets spéciaux

Ses effets spéciaux « SFX » sont « mécaniques », par opposition aux « Visuals Effects », effets spéciaux numériques. *« À part les effets spéciaux pour le maquillage, je peux réaliser 3 grands types d'effets spéciaux : mécaniques, comme un plafond qui s'effondre, climatiques : neige, vent, pluie, brouillard et pyrotechniques avec des incendies, des explosions ».* Il n'y a pas d'école pour la carrière qu'a embrassée Olivier de Laveleye depuis 32 ans. Il ne peut compter que sur l'inventivité, la débrouillardise, l'emprunt à divers domaines et techniques détournées de leurs destinations premières. *« Le vent ? Je le fais se lever grâce à des moteurs ULM ! ». « Nous avons aussi notre armurerie propre, spéciale. Parce que les armes de spectacle sont des armes transformées »*, précise celui qui contribue depuis des années au réalisme des reconstitutions de la Bataille de Waterloo.

OLIVIER DE LAVELEYE SPRL
Rue Dessus, 18 à 1370 Lathuy 0475/48.79.23

Tous les atouts en un seul lieu
pour la croissance de votre entreprise

Situé au cœur du Brabant wallon, Cap Innove, centre d'accompagnement de projets innovants, a pour objectif de soutenir la création et la croissance de jeunes entreprises. Outre l'accompagnement, il propose également du conseil, de l'hébergement, du networking et un meeting center.

Vous voulez travailler l'esprit tranquille et vous concentrer sur le développement de votre entreprise ? Louez des bureaux chez Cap Innove ! Pourquoi est-ce pratique ? Parce que les espaces professionnels peuvent évoluer avec la croissance de votre entreprise. *« Nous avons connu le cas de plusieurs entreprises qui ont agrandi leurs espaces de travail, explique Virginie Charlier, responsable animation & communication chez Cap Innove. L'une d'entre elles est passée d'un bureau de 12 m² à une surface actuelle de 55 m² avec 7 employés. Il est donc possible d'évoluer dans les locaux en fonction de la croissance. »*

Cap Innove propose également des possibilités de stockage. Intéressant pour certaines entreprises. *« Par exemple, une entreprise spécialisée dans la nutrition clinique stocke ses marchandises chez nous avant de les faire expédier par nos soins en Belgique et à l'étranger. »*

Source de networking

L'un des gros avantages de résider dans un incubateur est sans conteste le networking. *« Les différents entrepreneurs ayant leurs bureaux chez Cap Innove ont l'occasion d'évoluer dans un vivier propice aux rencontres. Au travers d'activités festives (afterworks, lunches, etc.), d'un cycle de conférences, de partenariats développés avec le Betagroup, le MIC, le Wagon et les Growth Hacking Meetups, etc. Nous tenons vraiment à représenter une source de networking très développée et très active pour tous les entrepreneurs en croissance. »*

Chaque entreprise peut bénéficier d'un support intégré à une activité d'accompagnement, l'une des activités originelles de Cap Innove. *« Nous apportons, par exemple, un support pour l'élaboration d'un plan financier, pour la recherche de financement. A travers notre réseau de coaches et d'experts, nous pouvons fournir des aides aussi variées que l'aide au recrutement ou au développement international, à la mise au point d'une stratégie de croissance, à la négociation, etc. Nous favorisons aussi les mises en relations avec les différents organismes qui allouent des subsides. »*

Solution globale

En tant qu'incubateur, Cap Innove ne propose pas seulement la location de bureaux. *« Nous proposons à l'entrepreneur une solution globale qui lui permet d'intégrer à la fois de l'hébergement et de l'accompagnement. Cela lui permet de lancer son entreprise de la manière la plus efficace possible. Le tout dans un environnement professionnel et convivial, propice au développement. »*

Bon à savoir : le service Accompagnement est également disponible pour les personnes ne disposant pas de bureau chez Cap Innove. *« Ce service n'est pas exclusivement réservé aux entreprises intégrées dans l'incubateur, il est aussi accessible à tout entrepreneur du Brabant wallon qui souhaite faire appel à nos services. Il existe différentes formules pour permettre de subsidier leur accompagnement. »*

CAP AGORA, UN MEETING CENTER POUR TOUS

Les entrepreneurs de l'incubateur ont un accès gratuit (quota selon la surface) au meeting center Cap Agora, annexé à Cap Innove. « Mais tout entrepreneur qui souhaite organiser une conférence, un séminaire, un cocktail, une présentation de produits, peut faire appel à Cap Agora, souligne Virginie Charlier. Nous pouvons accueillir de 2 à 100 personnes avec des formules de catering diverses et variées en fonction des besoins du client. Nous disposons de tout l'équipement logistique de pointe nécessaire pour leur événement. »

www.capagora.be

Cap Innove asbl

Rue de l'Industrie, 20 - 1400 Nivelles • 067 88 36 11 • www.capinnove.be

Cet article n'engage pas la rédaction

Dossier

PATRONS PRÉCOCES, APPÉTIT FÉROCE!

À l'heure où certains attendent patiemment que le diplôme leur tombe en poche, eux se sont lancés avec, parfois, rien dans les poches. Mais une furieuse envie d'en découdre avec les aléas de la vie d'entrepreneur. Débordant d'enthousiasme, regorgeant d'idées, ils confessent un grain de folie. Ces jeunes patrons n'ont pas entendu les réticences de leur entourage, les mises en garde des têtes chenues. L'entrepreneuriat chevillé au corps, ils avancent d'un pas décidé et produisent des macarons, s'éclatent dans leur microbrasserie, développent des services, imaginent une boutique de mode en ligne, un site de vente d'œuvres artistiques, écoulent des trampolines de fitness. Bienvenue dans l'univers construit sur ressorts de ceux qui ont osé, entrainant dans leur sillage des créations d'emplois…

CÉLINE LÉONARD ET STÉPHANIE HEFFINCK

www.del-tech.be

DelTECH

LOCATION DE MATERIEL FESTIF

LOCATION DE MATERIEL POUR VOS EVENTS A PRIX ATTRACTIFS !

+ 32 (0)473 73 72 32

WWW.DEL-TECH.BE

Aider DEL-TECH à booster son business, Votez pour lui et faites-le grimper dans le classement.

Envoyez GRATUITEMENT "BOOST 103" par SMS au 8831 (0 EUR/ SMS envoyé/reçu*)

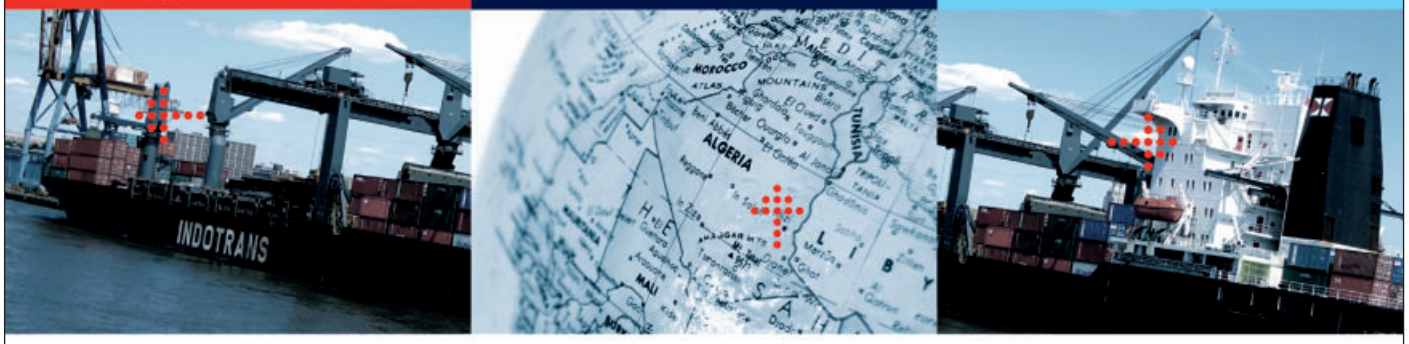
Formons ensemble vos collaborateurs !

Engagez un jeune en formation avec l'IFAPME.

0800-90 133 www.ifapme.be/formons-ensemble

La formation en alternance assure le lien idéal entre le monde de la formation et celui de l'entreprise. C'est aussi une magnifique opportunité de renforcer durablement vos équipes. Tous les jours à vos côtés, ces apprenants deviennent rapidement des collaborateurs compétents capables de répondre aux exigences de votre clientèle.

garantie | financement | soutien direct



Vous êtes exportateur?

Vous voulez développer vos ventes à l'exportation?

Vous avez des projets à financer ?

Qu'il s'agisse d'un besoin...

- de garantie en couverture de crédits bancaires
- de financement dans le cadre d' investissements à l'étranger
- de soutien direct dans le cadre de vos exportations

Sofinex

Exportez, respirez!

www.sofinex.be

SOFINEX, la solution à vos besoins financiers à l'export

Ne pas attendre « l'effet cliquet »

Nom : Lionel Rosu, 26 ans

Age lors de la création de l'entreprise : 23 ans

Formation : Master en Ingénieur de Gestion (HEC-ULg)

Société : Plug&Go

Secteur d'activités : *« Nous sommes revendeurs de logiciels de gestion dédiés à la gestion comptable, commerciale, stock, points de vente… Nous accompagnons également nos clients dans la mise en place d'une stratégie e-business. »*

Cible : Starters, PME et fiduciaires

Effectif : 8 collaborateurs via 2 sociétés

Pourquoi entreprendre ? *« Plus qu'un choix, l'entrepreneuriat est un sentiment, une valeur que l'on cultive. Aussi loin que je me souvienne, j'ai toujours aimé entreprendre, échafauder des projets. Au cours de mes études, j'ai constaté qu'il existait des lacunes dans le secteur de la revente de solutions de gestion. En me mettant dans les chaussures du client, j'ai imaginé de possibles voies d'amélioration. Dans cette réflexion, le fait d'entreprendre m'est apparu comme la voie la plus directe pour faire bouger les choses. Mon diplôme en poche, je me suis immédiatement lancé. La prise de risques était moindre. Mon mode de vie était celui d'un étudiant et j'étais prêt à vivre encore quelques années comme cela. Si j'avais d'abord rejoint une entreprise, j'aurais plus rapidement rehaussé mon train de vie mais peut-être y aurait-il alors eu un effet cliquet, un moment où il est difficile de revoir ses besoins à la baisse dans l'optique de se lancer. »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Cela n'a pas véritablement été un désavantage car j'ai adapté ma cible de prospection en conséquence. J'ai en effet rapidement pris conscience que les choses seraient plus faciles avec les patrons plus jeunes. Ils sont davantage convaincus que notre jeune âge est une force dans un secteur en permanente évolution tel que l'informatique. »*

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« Durant mes études, j'ai été administrateur d'HEC Consulting Group (ndlr : une société de consultance gérée par des étudiants d'HEC). Cette expérience m'a permis de rencontrer une foule de personnes riches d'enseignements. Aujourd'hui encore, je veille à me montrer ouvert aux conseils. Je me suis constitué un réseau de mentors que je n'hésite pas à consulter quand j'ai besoin d'avis éclairés. »*

Lionel Rosu (26 ans), fondateur de Plug&Go.

Que transmettre aux pairs plus âgés ? *« J'essaie de les informer sur l'avantage que revêtent certains outils informatiques dans la gestion de leur entreprise et, plus spécifiquement, dans la gestion de projets. »*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Je regrette une certaine forme de pression sociale voulant que, dès la fin de nos études, on doive se trouver un travail, acheter une voiture, un appartement… L'entrepreneuriat suscite encore la peur, voire l'incompréhension. Les jeunes ne sont pas suffisamment conditionnés à cette opportunité. En dépit de cette pression, j'ai le sentiment que les choses évoluent favorablement. Nombre d'initiatives visant à soutenir les start-ups voient le jour. Cela me réconforte. »*

Une devise : *« Le probable n'est jamais certain. L'improbable est toujours possible. »*

Plug&Go : Quai Mativa, 23 à 4020 Liège - 04/239.19.38 – www.plugandgo.be

Chef d'entreprise et… étudiant en médecine

Nom : Michaël Labro, 22 ans

Age lors de la création de la société : 21 ans

Formation : étudiant en 4e année de médecine

Société : PMSweet

Secteur d'activités : *« Notre société est spécialisée dans la fabrication de macarons artisanaux. Nous essayons de nous distinguer en proposant des macarons salés (en plus des sucrés) ainsi que des macarons personnalisés. Nous avons également l'intention d'étendre notre gamme de produits en y incorporant quelques pâtisseries. Nous couvrons l'ensemble du territoire national et sommes aussi présents en France, au Luxembourg, aux Pays-Bas et en Allemagne. »*

Cible : les grossistes de l'Horeca

Effectif : 9 collaborateurs

Michaël Labro (22 ans), se démène pour concilier vie d'entrepreneur et vie d'étudiant.

Pourquoi entreprendre ? *« L'entrepreneuriat est venu à moi presque par hasard. Passionné de pâtisserie, je me suis lancé dans la préparation de macarons alors que j'avais 17 ans. Je les vendais en faisant du porte-à-porte. Grâce au bouche à oreille, le succès a été grandissant : on faisait appel à moi pour des communions, des anniversaires… Le jour où j'ai reçu une commande pour 1.000 macarons alors que j'étais capable d'en produire 50 par heure, je me suis dit qu'il était temps d'investir dans un atelier de production. Chose que j'ai faite en 2011 tout en débutant mes études en médecine. En 2014, j'ai été rejoint dans cette aventure par Philippe Lhoest (ndlr : ex-patron de Frianda, société productrice de plats surgelés et de produits traiteur). J'ai alors quitté mon statut d'indépendant en personne physique pour créer à ses côtés la société PMSweet. Ensemble, nous avons investi dans un nouvel atelier qui s'avère déjà trop petit aujourd'hui. Je mène de front mon activité d'entrepreneur avec mes études. Je ne veux pour l'heure renoncer à aucun des deux. »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Je crois que cela confère avant tout une image sympathique. »*

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« Énormément. J'avais beau déborder d'énergie et d'enthousiasme, je manquais de métier. Philippe Lhoest m'a apporté le professionnalisme qui me faisait parfois défaut. Il agit véritablement comme un coach : quelquefois très dur mais toujours juste. Grâce à lui, j'ai optimisé ma production. Résultat : une diminution des prix de vente et une augmentation des marges. De mon côté, j'essaye de lui apporter un regard différent. Je l'ai ainsi convaincu de la nécessité de disposer d'un bon site web ou de revoir notre packaging. »*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Indiscutablement, on tente de plus en plus d'encourager les jeunes candidats à l'entrepreneuriat. Je constate, cependant, que les choses restent très difficiles sur le plan financier. Sans l'arrivée de Philippe Lhoest, je n'aurais jamais obtenu l'argent nécessaire à l'achat de mon nouvel atelier. Sans l'obtention de ce crédit, mon activité aurait commencé à stagner. »*

Une devise : *« Si vous mélangez les 3 ingrédients que sont persévérance, qualité et sympathie, vous ne pouvez que progresser ».*

PMSweet : Rue de la Brasserie, 8 à 4000 Liège - Tél. : 0474/35.27.75 – www.macaronsma.com

Prendre le train de l'entrepreneuriat

Nom : Clément Hannequart, 28 ans

Age lors de la création de l'entreprise : 23 ans

Formation : Master en Ingénieur de Gestion (HEC-ULg)

Société : Dynamia

Secteur d'activités : *« Initialement, Dynamia est un bureau d'études et de conseils en rénovation énergétique. Rapidement, nous nous sommes également spécialisés dans l'implémentation de technologies réductrices de consommation ou de production énergétique. En 2012 enfin, nous nous sommes associés à Reno-Solutions, une société active dans ce domaine pour former R-GROUP. »*

Cible : les entreprises et les particuliers.

Effectif : 45 collaborateurs (dont certains indépendants)

Pourquoi entreprendre ? *« J'ai toujours eu en moi cette envie de développer des choses. À la fin de mes études, mon maitre de projet, Jacques Galloy (EVS), m'a dit que le moment était peut-être idéal : je n'avais pas d'emprunts, pas d'enfants, je débordais d'énergie, j'avais du temps… L'entrepreneuriat est comme un train : c'est plus facile de monter dedans rapidement. Si on attend, il aura probablement pris de la vitesse… »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« C'est assez partagé. J'ai rencontré des personnes frileuses à l'idée de faire confiance à la fois à un jeune patron et à une jeune entreprise. À juste titre peut-être. D'autres, au contraire, ont été séduits. Ils ont eu envie d'apporter leur soutien à un entrepreneur qui débutait. Au début, je n'osais pas toujours me présenter comme le directeur de la société. J'attendais parfois de voir comment l'entretien évoluait avant de le glisser (rires). »*

Un management différent des « seniors » ? *« Lorsque j'ai créé la société, j'étais favorable à un management assez flat et horizontal. De par notre secteur d'activités et l'évolution de l'effectif, j'ai aujourd'hui évolué vers une organisation plus verticale. Au-delà de l'âge, le management est in fine quelque chose de très personnel et d'évolutif. »*

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« Une multitude de choses assurément. En prenant part à des activités de networking, notamment à la CCI, j'ai rencontré pas mal de patrons avec lesquels j'ai sympathisé. Je me suis ainsi constitué un réseau de référents que je n'hésite pas à consulter au besoin. Toujours dans cet esprit de partage, je réponds présent quand je suis invité par des étudiants à m'exprimer sur ce qui m'a motivé à entreprendre. »*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Je ne dispose pas de chiffres en la matière. J'ai cependant le sentiment que les jeunes entreprennent de plus en plus. Divers outils ont en tous cas été créés en ce sens permettant de faire le grand saut. »*

Une devise : *« Le mieux est l'ennemi du bien » et « Avancer avec réalisme et pragmatisme ».*

R-GROUP : Bvd de l'Ourthe, 20 à 4032 Chênée – Tél. : 04/367.72.21 – www.reno-solutions.be

Pas besoin de sortir d'une école de commerce

Nom : Renaud Pirotte, 27 ans

Age lors de la création de l'entreprise : 23 ans

Formation : Bachelier en Agronomie (Haute École de la Province de Liège Rennequin Sualem)

Société : Brasserie {C}

Secteur d'activités : *« Notre société est une microbrasserie implantée au cœur de Liège. Elle produit une bière blonde réalisée à partir de produits de première qualité, la Curtius. Elle dispose également d'un espace brasserie (La Brasserie {C}). »*

Cible : le secteur horeca et, plus largement, tous les amateurs de bière.

Effectif : 5 collaborateurs

Année de création : *« François Dethier (28 ans) et moi avons fondé l'entreprise en 2012. C'était la concrétisation d'un projet né quelques années auparavant, durant nos études en agronomie. »*

Pourquoi entreprendre ? *« Nous avions envie de créer quelque chose, partir de rien puis se dire : on l'a fait. Avant de nous lancer, nous avons tous deux travaillé dans la fonction publique. Sur le côté, nous réfléchissions à la manière de créer une bière liégeoise de prestige. De la conception du breuvage au packaging, nous avons tout élaboré avec les moyens du bord. Honnêtement, nous pensions que nous pourrions être rapidement présents sur le marché mais quelques embuches ont freiné nos ardeurs. Un chemin que je ne regrette pas. Aujourd'hui, je me réveille avec l'envie de faire avancer mon projet. J'ai le sentiment d'avoir une grande liberté de manœuvre. Cela me donne à la fois de la force et de la motivation. »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Dans 99 % des cas, cela a été un avantage. Nous avons rencontré nombre de personnes qui avaient envie de soutenir deux jeunes liégeois qui lançaient leur propre bière. Quelques-uns, rares heureusement, ne nous ont pas pris au sérieux, pensant par exemple qu'il s'agissait d'un projet estudiantin. D'autres demandaient s'ils ne pouvaient pas plutôt s'entretenir avec le patron (rires). »*

François Dethier (28 ans) et Renaud Pirotte (27 ans) se sont rencontrés durant leurs études avant de créer ensemble la Curtius.

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« Mes études ne m'ont pas permis d'acquérir des compétences particulières en management, en gestion ou comptabilité. Aussi, quand j'en ai l'opportunité, je saisis toujours les conseils que l'on veut bien me donner en la matière. En 2012, nous avons remporté l'émission Starter produite par la RTBF. Une expérience enrichissante qui nous a permis de bénéficier des conseils de coachs et entrepreneurs expérimentés. »*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« J'ai l'impression que l'intérêt des jeunes pour l'entrepreneuriat est grandissant. Des incubateurs et autres structures accomplissent un travail important en la matière. À mon niveau, j'essaie également de susciter l'envie d'entreprendre en témoignant dans des écoles. Je voudrais que les jeunes voient l'entrepreneuriat comme une voie possible, qu'ils se posent au moins la question. Il me plait de rappeler que je n'ai pas de talent commercial particulier. J'ai longtemps été incapable de vendre un produit mais aujourd'hui, j'ai plaisir à proposer le mien. Cette voie est donc possible. Les jeunes doivent en avoir conscience, et pas seulement au sein des écoles de commerce. On peut devenir patron à la sortie de n'importe quelles études. »*

Une devise : *« Elle est celle de beaucoup mais elle traduit bien mon état d'esprit : Never give up ! ».*

Brasserie {C} : Impasse des Ursulines, 14/24 à 4000 Liège - Tél. : 04/266.06.92 - www.brasseriec.com

L'importance d'un bon réseau

Nom : Mariano Sanfilippo, 27 ans

Age lors de la création de l'entreprise : 25 ans

Formation : Master en Business Engineering (HEC-ULg)

Société : Student&Go

Secteur d'activités : *« Student&Go est le point de rencontre privilégié entre les étudiants et les entreprises. Trois services ont été développés dans ce cadre : une plate-forme en ligne interactive de type réseau social professionnel (www.studentandgo.com), un évènement emploi et networking annuel (Student&Go Show) et un concours professionnel national pour étudiants et entreprises (Belgian Student of the Year). »*

Cible : les étudiants du supérieur (hautes écoles et universités) ou récemment diplômés, les entreprises à la recherche de jeunes talents.

Mariano Sanfilippo (27 ans) est passionné par le secteur du travail et de l'emploi des jeunes.

Effectif : *« Au quotidien, nous sommes trois personnes 100 % actives au sein de Student&Go. Parallèlement, nous accueillons chaque année pas moins de quatre stagiaires qui nous rendent de précieux services. »*

Année de création : *« Nous avons créé la SPRL en 2013 avant de passer en SA en 2014. »*

Pourquoi entreprendre ? *« Avant de véritablement lancer le projet Student&Go, j'ai travaillé durant 6 mois chez un patron. Une expérience sympathique au cours de laquelle je n'ai, cependant, pu pleinement m'épanouir car mon cœur était ailleurs. J'aspirais à donner vie à cette idée que j'avais eue au cours de mes études. Davantage que par l'entrepreneuriat, j'étais surtout passionné par le secteur du travail et de l'emploi des jeunes. N'ayant pas trouvé un job en parfaite adéquation avec cette passion, j'ai préféré le créer. »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Cela n'a jamais été une barrière entre mes interlocuteurs et moi. J'ai au contraire le sentiment que cela m'a ouvert des portes, que des patrons étaient séduits par un jeune avec une attitude proactive. »*

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« Initialement, Student&Go était une plateforme reprenant des annonces pour des jobs d'étudiants, des stages et des premiers emplois mais à valeur ajoutée. Autrement dit, le job devait être en lien avec les études du candidat. Si le service a évolué vers ce qu'il est aujourd'hui, c'est grâce au regard de personnes expérimentées. Je les ai rencontrées lors d'évènements de networking tels que Meet'In Liège, via le Réseau Entreprendre Wallonie, via Meusinvest… Au travers de ces échanges, je me suis constitué un solide carnet de contacts au travers duquel j'ai créé mon propre comité d'experts (ndlr : composé, entre autres, de Charles Delloye, Adrien Bailly, Laurence Vanhée, Pascal Erpicum, André Blavier, Christelle Letist, Jean-Paul Erhard, Luc Donck…) Je suis heureux d'avoir pu convaincre ces personnes de consacrer un peu de leur temps à la réussite de mon projet. »*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Depuis la fin de mes études, j'ai l'impression que de plus en plus de jeunes entreprennent. Peut-être est-ce lié à l'environnement professionnel au sein duquel j'évolue qui veut que j'en rencontre beaucoup. À mon sens, ce qui boosterait vraiment les entrepreneurs débutants, c'est une confiance plus grande de la part des entreprises existantes. Trop souvent, ces dernières attendent que vous comptiez quelques références parmi vos clients pour vous faire confiance alors qu'elles sont dès le départ séduites par votre produit. D'où l'importance une nouvelle fois de pouvoir compter sur un bon réseau de contacts qui peut vous recommander. »*

Une devise : *« Never give up ! ».*

Student&Go : Rue Lambert Lombart 3, Box LeanSquare à 4000 Liège – Tél. : 0499/11.89.62 – www.studentanggo.be

Du monde de la chimie à la mode durable

Stéphanie Fellen (29 ans) n'a pas eu peur de renoncer à un emploi confortable pour créer sa société.

Nom : Stéphanie Fellen, 29 ans

Age lors de la création de l'entreprise : 27 ans

Formation : Master en Ingénieur de Gestion (HEC-ULg)

Société : Made & More

Secteur d'activités : *« Made & More est une boutique en ligne basée à Liège qui propose des articles de mode correspondant aux critères de la « slow-fashion » : production locale, en Europe uniquement, savoir-faire mis en avant, productions à petite ou moyenne échelle. Pas moins de 22 marques garantissant des normes sociales et environnementales sont actuellement proposées. Parallèlement à la vente en ligne, nous allons commercialiser nos produits au travers de pop-up stores. Nous comptons en organiser une vingtaine par an, en Belgique et en France. »*

Cible : les femmes actives sensibles à la mode durable et à la transparence sur l'étiquette.

Effectif : *« Nous sommes actuellement 2 collaborateurs. Nous ambitionnons, toutefois, de recruter 2 personnes d'ici la fin de l'année suivies de 2 autres en 2016. »*

Pourquoi entreprendre ? *« L'envie d'entreprendre était présente dès la fin de mes études. Mais nous étions alors en 2009 et le contexte de crise financière invitait à une certaine prudence. J'ai alors rejoint les rangs de l'entreprise Prayon où l'on m'a très vite confié un poste avec de belles responsabilités. Tout en poursuivant ma carrière, je réfléchissais à la manière de consommer mieux et autrement : comment utiliser son pouvoir d'achat à bon escient, comment acheter sans se faire berner, comment soutenir l'économie européenne au travers de sa consommation… C'est de cette réflexion qu'est né le concept Made & More. J'aurais pu lancer mon activité dans le secteur de l'alimentation ou du mobilier. J'ai finalement opté pour le textile. Est-ce que cela a été facile de quitter Prayon ? Pas du tout mais je ne regrette pas ma nouvelle vie. »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Cela n'a jamais été un frein. À 26 ans, j'ai pu convaincre une banque de me faire confiance en étant armée de ma seule passion. Le fait que je dispose d'une première expérience professionnelle a peut-être rassuré certains. Je crois que j'avais le bon âge : pas trop jeune tout en ayant plein d'énergie et pas d'engagements. »*

Un management différent des « seniors » ? *« Le management est une chose à laquelle je pense beaucoup. Lors de mon passage chez Prayon, j'ai eu la chance de suivre diverses formations en la matière. Je pars du principe que le succès d'une entreprise repose grandement sur la qualité de ses collaborateurs et leur motivation. Au sein de Made & More, je tenterai d'instaurer un réel esprit d'équipe où l'on peut chacun apprendre des autres. »*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« À l'heure d'aujourd'hui, il existe suffisamment de structures pour soutenir les jeunes entrepreneurs. Je crois qu'il n'en faut pas davantage au risque sinon d'un peu perdre l'esprit de l'entrepreneuriat. Indépendamment de l'existence de ces structures, je pense que le chemin vers le monde de l'entreprise peut encore sembler nébuleux pour certains. Les différentes démarches administratives, l'établissement d'un business plan… peuvent paraître une montagne quand on ne dispose pas de points de repère en la matière. »*

Une devise : *« Rien n'est impossible ! ».*

Made & More : Rue Chapelle des Clercs, 3 à 4000 Liège - Tél. : 0493/54.35.33 - www.madeandmore.com

Responsabilisant et gratifiant

Nom : Hubert de Cartier, 29 ans

Age lors de la création de l'entreprise : 24 ans

Formation : Master en Informatique (Université de Namur), Master en Gestion (Vlerick Business School)

Société : Universem

Secteur d'activités : *« Nous sommes une entreprise de consultance en digital marketing. Notre expertise s'articule autour de trois axes : le référencement naturel/Content Marketing, la publicité en ligne et le web analytics/Customer Intelligence. »*

Cible : les sociétés, de la start-up à la grande entreprise.

Effectif : *« Nous sommes actuellement 15 collaborateurs mais nous projetons d'engager de nouvelles recrues au cours des prochains mois. »*

Année de création : *« Aux côtés de mes associés, Simon-Pierre Breuls (31 ans) et Sébastien François (30 ans), j'ai créé, en 2007, le site d'e-commerce ArtiCadeau. Forts de cette première expérience entrepreneuriale, nous avons lancé Universem en 2010. »*

Pourquoi entreprendre ? *« Avant de créer Universem, nous sommes tous les trois passés par des PME ou des grands groupes. On y apprend bien évidemment beaucoup mais la liberté d'action et la motivation ne sont pas les mêmes que lorsqu'on pilote sa propre entreprise. Aujourd'hui, je me lève le matin avec la volonté de développer ma société, de satisfaire mes clients, d'étoffer l'équipe en créant des emplois pour les jeunes de la région… C'est à la fois très responsabilisant et très gratifiant. »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Nous avons la chance d'évoluer dans un secteur d'activités récent où notre jeunesse est vue comme un élément positif. Nous sommes considérés comme des membres d'une génération qui a grandi avec Internet et maitrise par conséquent cet outil. »*

Un management différent des « seniors » ? *« Certainement. Nous réfléchissons beaucoup à l'amélioration de la gestion des ressources humaines. Nous avons vraiment à cœur d'être à l'écoute de chaque collaborateur, d'échanger, de fournir des feedbacks. Même si l'équipe est très jeune (ndlr : tous les collaborateurs ont entre 23 et 33 ans), nous encourageons chacun à prendre des responsabilités. Nous veillons également à faire preuve de flexibilité en termes d'horaires et de lieu de travail. Le recours aux espaces de coworking est ainsi proposé. »*

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« Beaucoup de choses. Nous faisons partie du Réseau Entreprendre Wallonie. Dans ce cadre, nous bénéficions depuis trois ans des conseils d'un entrepreneur expérimenté qui nous guide, notamment, en matière de GRH. Inversement, nous n'hésitons pas à partager notre vécu avec des étudiants, des candidats entrepreneurs ou de jeunes fondateurs de start-ups. »*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Il n'y en a jamais assez. Au-delà du nombre, je regrette surtout qu'il y ait si peu de jeunes entrepreneurs dynamiques. Nous faisons partie de différents réseaux et prenons régulièrement part à des évènements de networking. Force est de constater que nous y croisons souvent les mêmes têtes. Les jeunes doivent donc se lancer mais aussi se montrer, faire savoir qu'ils existent. »*

Une devise : *« Stretch the limits towards excellence ! ».*

Hubert de Cartier (29 ans – Troisième debout en partant de la droite) a fondé Universem aux côtés de Simon-Pierre Breuls et Sébastien François.

Universem : Parc Créalys - Rue Camille Hubert, 13 à 5032 Gembloux - Tél. : 081/71.34.30 – www.universem.be

Homme de dialogue

Benoit Fally

Nom : Benoit Fally, 32 ans

Age lors de la création de la société : 21 ans

Formation : sur le tas !

Société : Areplus

Secteur d'activités : communication visuelle

Cible : B2B. *« Nous faisons 50 à 60 % du CA sur les grosses sociétés, le reste sur les PME »*

Effectif : 8 collaborateurs

Pourquoi entreprendre ? *« Quand on est jeune, on se cherche. Mais j'ai pu travailler dans une société de lettrage et cela m'a plu. Puis, j'ai fait 2 ans de sous-traitance toujours dans le secteur pub. Il y a 8 ans, j'ai acheté mes propres machines, un bâtiment et j'ai engagé un ouvrier ; depuis lors, nous en avons changé occupant à présent un bâtiment de 2.500 m². En fait, être entrepreneur, c'est dans mes gènes. J'ai suivi l'exemple de ma mère (ndlr : Madeleine Fally-Delbar, jadis Présidente de la CCIH) et de mon père (ndlr : bureau d'étude Fally-Delbar) » !*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Par rapport à ma clientèle, mon jeune âge a globalement joué en ma faveur, les « petits » clients trouvant cela sympa d'aider un jeune. Aujourd'hui que nous sommes connus, la question de ma crédibilité ne se pose plus. Par contre, au départ, et par rapport à un effectif comportant aussi des gens plus âgés que moi, il a fallu l'affirmer. Comme j'aime le dialogue, on y est arrivé ! »*

Un management différent des « seniors » ? *« Je dirais que les jeunes sont plus fougueux, désireux de faire avancer rapidement les choses ; les « seniors », plus patients ! »*

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« Chacun apprend de l'autre, tous les jours. On écoute nos pairs plus âgés de temps en temps et on en retire de la sagesse (rires). De leur côté, ils apprécient que nous les secouions parfois ! Depuis 4 ans, je suis entré à l'APM, Association du Progrès du Management. Les patrons d'entreprise s'y réunissent autour d'un expert une fois par mois. Cela m'a déjà bien servi… »*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Trop peu ! Depuis 2009, on a peur de se lancer… sans compter le manque de confiance des banques ».*

Une devise : *« Il n'y a pas de problème qui ne puisse trouver une solution ! ».*

Areplus : Rue Champeau, 20 à 6061 Montignies-sur-Sambre - Tél. : 071/51.52.78 - www.areplus.com

Répondre à une demande

Xavier Van De Putte

Nom : Xavier Van De Putte, 41 ans

Age lors de la création de la société : *« J'ai repris la pharmacie avec mon épouse à 33 ans ; trois ans plus tard, nous avons scindé l'activité pharma et labo »*

Formation : aromatologue

Société : Laboratoires LX

Secteur d'activités : fabrication de produits à base d'huiles essentielles et d'hydrolats, ainsi que de produits cosmétiques naturels à base de fruits et légumes frais. *« Nous avons développé un procédé de gélification des hydrolats permettant d'obtenir une utilisation aisée sur la peau, qui a été breveté en 2013 ».*

Cible : *« Des personnes sensibles au bien-être, au naturel ».*

Effectif : 4 personnes

Pourquoi entreprendre ? *« Avec le laboratoire, je répondais à une forte demande de ce type de produits et ça complétait l'activité première ! J'ajoute que nous avons aussi ouvert un institut de beauté travaillant exclusivement avec mes produits. Début septembre, nous ouvrirons sur le même lieu un magasin avec l'institut ».*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Mon jeune âge a été perçu plutôt positivement. En fait, le personnel était plutôt admiratif de nos ambitions, dans un domaine innovant… »*

Échanger avec ses pairs ? *« Membre de la CCIH, j'ai des échanges avec des chefs d'entreprise, plutôt d'ordre économique, administratif, législatif. Pas sur les produits et techniques car évidemment, j'y croise peu de professionnels dans mon domaine spécifique ».*

Une devise : *« Vivre mieux, au naturel ! ».*

Laboratoires LX : Rue Grégoire Wincqz, 4 à 7060 Soignies – 0475/80.77.89 – www.oflor.be

Faire une place à l'art

À gauche : Jonas De Boeck (Art Director & Community Manager)
Au milieu : Fernando Zabala Algarra (CMO & B to B Manager)
À droite : Raphael Joie (CTO & Strategical Manager)

Nom : Jonas De Boeck, 23 ans

Age lors de la création de la société : 21 ans. *« Nous sommes 2, à l'origine de la société. Fernando, lui, avait 23 ans lorsque nous l'avons créée ».*

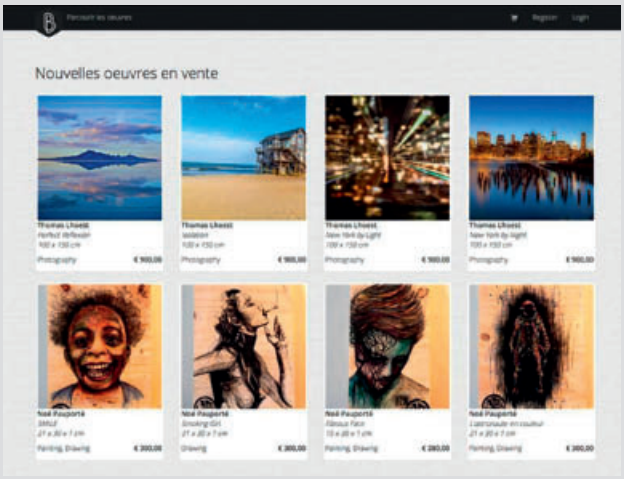
Formation : sciences économiques (ndlr : Jonas est encore étudiant à l'heure actuelle) et un bac en marketing à l'EPHEC, pour Fernando Zabala.

Société : Binnovart

Secteur d'activités : site de vente d'art en ligne avec un système d'enchères inversé : une œuvre est mise en vente à un prix qui décroît, au fur et à mesure. Avec un minimum fixé… *« Notre nouvelle plateforme proposera aussi un prix fixe… ».* Chaque artiste dispose de sa page qu'il gère lui-même.

Cible : les artistes qui manquent de visibilité et les (jeunes) collectionneurs sans gros moyens. *« Nous voulons rendre l'art accessible ».*

Effectif : 3 personnes



Pourquoi entreprendre ? *« Nous partageons une passion pour l'art, Fernando et moi et nous caressions le souhait d'en faire un métier. Et nous avons toujours voulu façonner notre propre projet. Du reste, nous étions frappés de constater que des œuvres pouvaient partir pour des prix ridiculement bas, sur internet. Un besoin de vitrine était là car aucune plateforme n'était dédiée à l'art qui devait se contenter de se faire une place, entre une chaise et une cuiller, sur e-bay, par exemple ».*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Les artistes apprécient de trouver des jeunes sur un marché de l'art rassemblant davantage de personnes plus âgées. Nous sommes la relève, ils aiment nous faire confiance ».*

Une approche différente de celle des seniors ? *« Sans doute osons-nous davantage et avons-nous une vision plus jeune. Mais nous sommes conscients de l'importance des échanges. Nous sommes rentrés dans le Réseau Entreprendre et nous avons un parrain qui a 30 années d'expérience dans le secteur financier derrière lui et qui nous coache, nous challenge sur nos idées ».*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Je suis étonné : autour de nous, je constate qu'il y a de plus en plus de très jeunes qui se lancent dans l'aventure ! »*

Une devise : *« Toujours tenter, quitte à se planter (rires) ! ».*

Binnovart : Avenue des Lilas, 81 à 1410 Waterlo – 0476/50.95.44 – www.binnovart.com

Business bondissant

Nom : Eelco Scholtens, 24 ans

Age lors de la création de la société : 23 ans, pour Eelco et 24, pour Quentin De Boeck, cofondateur de la société

Formation : ingénieur civil en mécanique ; Quentin est également ingénieur civil, en construction.

Société : Bellicon

Activité : vente de trampolines d'intérieur de fitness et rééducation, d'un diamètre d'1 m à 1,25 m, personnalisables.

Cible : *« Les kinés, les sportifs de haut niveau (ndlr : Club de foot FC Bruges, les Red Lions, notre équipe nationale de hockey et la meilleure joueuse de golf en Belgique, Chloé Leurquin) et les particuliers utilisent nos produits. Tous ceux qui veulent faire du fitness 'doux' ou intensif grâce à la qualité de rebond assurée par de nombreux élastiques remplaçant les ressorts ».*

L'équipe de Bellicon et ses trampolines dont le client peut choisir la taille et la couleur.

Effectif : 2 fondateurs + 2 stagiaires

Pourquoi entreprendre ? *« Nous sommes tous les deux de grands sportifs et avions envie d'entreprendre. Nous avons allié ces 2 aspects. Et puis, autant y aller directement après les études, quand on peut encore vivre avec des pâtes (rires) ».*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Nos partenaires aiment notre produit, le fait que l'on soit jeune. C'est vrai que sur des Salons, avec davantage d'expérience, on nous accorderait peut-être plus de crédit. Néanmoins, notre formation d'ingénieur civil semble être un gage de sécurité… ».*

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« On lance le produit en Belgique, mais d'autres l'avaient déjà fait avant nous, dans d'autres pays. Ils nous coachent. Ils ont des domaines d'expertises différents, notamment en e-commerce ; ils nous apprennent à mieux utiliser certains outils. Et puis, avec Quentin, nous avons pu être Présidents du Club d'Etudiants Entrepreneurs CreaLouv (ndlr : Ustart aujourd'hui) et donc nous avons rencontré d'autres entrepreneurs vraiment avides de partager leurs expériences ».*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Il pourrait y en avoir encore plus ! Pour notre part, beaucoup de nos amis sont intéressés par l'entrepreneuriat et se lancent en même temps que nous… Cela nous stimule et met du dynamisme ! »*

Une devise : *« Le sport pour tous ! ».*

Bellicon Belux sprl : Avenue du Bois de Chapelle, 63 à 1380 Lasne – Tél. : 02/653.02.53 – www.bellicon.be

Plateforme de services

Nom : Jonathan Schockaert, 25 ans

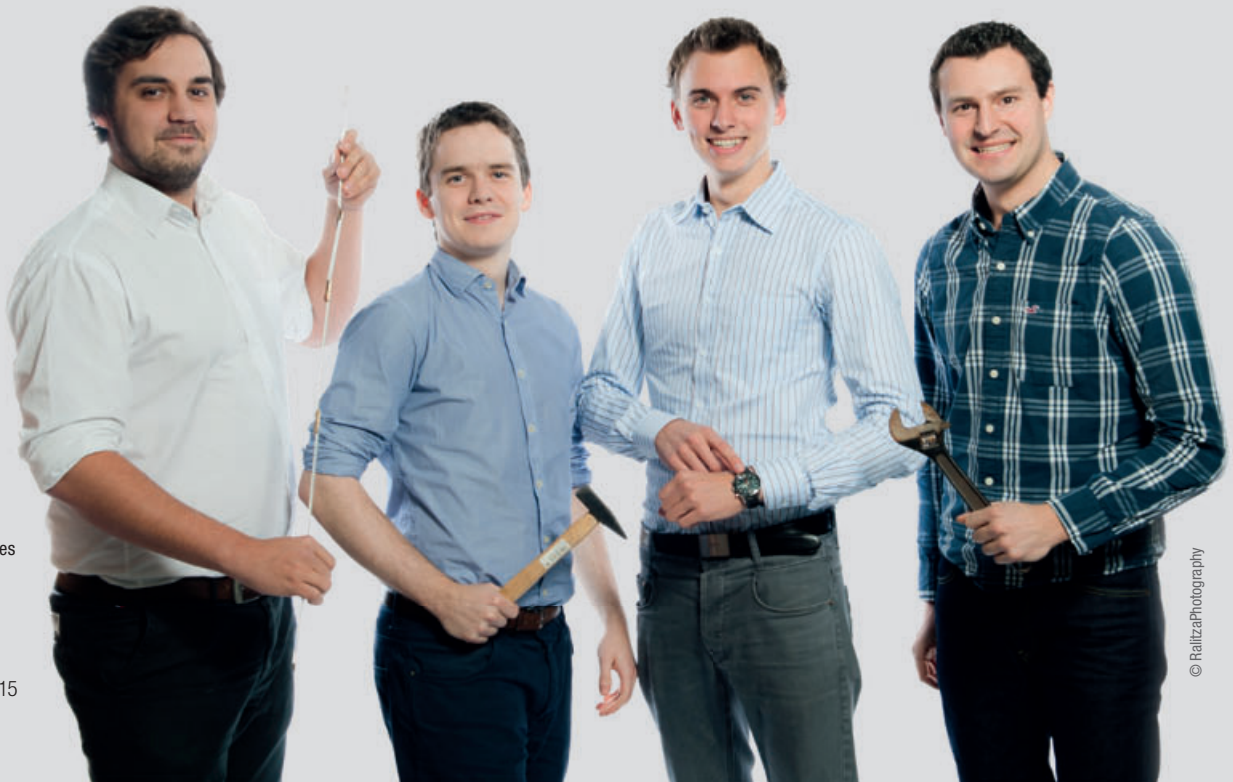
Age lors de la création de la société : 23 ans

Formation : ingénieur de gestion. *« Nous sommes 4 fondateurs : Sébastien Scoumanne, qui a fait les sciences informatiques, Alexis Safarikas et Christophe Kalbfleisch, qui ont fait les sciences de gestion ».*

Société : ListMinut

Secteur d'activités : ListMinut est une plateforme de services. *« Vous pouvez y trouver des personnes de confiance pour obtenir un petit coup de main dans la vie quotidienne, que ce soit pour du jardinage, du bricolage, la garde d'enfants. Le demandeur indique le type de service qu'il souhaite, mentionne le prix qu'il est prêt à payer. Et les personnes qui ont les compétences pour le remplir et qui se trouvent à proximité en sont informées. »*

Cible : *« Nous avons 2 types de cibles. Les prestataires de services, plutôt des hommes retraités ou des travailleurs de plus de 40 ans. Et les demandeurs de services, plutôt des femmes actives de plus de 30 ans, pour des petits bricolages, etc. ».*


Les 4 jeunes fondateurs de la plateforme de services « ListMinut »

© RaitzaPhotography

Effectif : 5 personnes.

Pourquoi entreprendre : *« Nous nous sommes rencontrés dans le cadre de « Junior Entreprise », à Louvain-la-Neuve. On y a fait de la consultance pour des PME : business plan, études de marché… Nous avons apprécié le fait de travailler ensemble. Nous avons alors suivi, Alexis, Sébastien et moi, un master en création de PME et nous nous sommes penchés sur un projet de mémoire qui était ListMinut ! »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Difficile de détecter notre âge, derrière la plateforme (rires). Dans l'ensemble, le critère de l'âge nous a aidés car grâce à cela, nous avons obtenu beaucoup de presse ! Nous sommes occupés à développer une solution à offrir aux entreprises pour le bien-être de leurs salariés. Nous devrons donc convaincre les décideurs ! »*

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« De façon générale, je dirais qu'un réseau est très important et que la plupart de nos opportunités en découlent. On appartient d'ailleurs au Réseau Entreprendre de Bruxelles ».*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Non et le taux de création d'entreprise est trop faible. Vous êtes jeune ? J'estime que c'est le bon moment pour vous lancer. De notre côté, nous avons travaillé un an et demi sans pouvoir nous rémunérer. Mais le fait d'être libre et encore chez les parents, ça aide beaucoup ! »*

Une devise : *« Si l'on n'est pas embarrassé par la première version de son produit, c'est qu'on l'a lancé trop tard. En d'autres termes, il ne faut pas perdre trop de temps à développer et lancer plus tôt un premier jet, qui soit quand même cohérent, pour obtenir rapidement du retour afin d'améliorer la formule ensuite ».*

ListMinut : Avenue des Rossignols, 12 à 1310 La Hulpe – 0472/64.18.72 – www.listminut.com

Tous sur un pied d'égalité !

Nom : Kevin Tillier, 23 ans

Age lors de la création de l'entreprise : 21 ans

Formation : Licence en langues

Sociétés : Clic2Speak / Nosco / languages-academy

Secteur d'activités : formations en langues, outils d'e-learning

Effectif : 8 personnes, dont 5 stagiaires, mais *« on compte recruter 2 personnes »*

Cible : tous ceux qui sont désireux d'apprendre les langues. *« Clic2Speak, ce sont des cours de langue à distance ; languages-academy, en « face to face », avec des professeurs « natives » ; nosco, c'est la plateforme e-learning que nous louons à des centres de formation, des entreprises, des indépendants… Prof à mi-temps, j'utilise aussi mon logiciel avec mes étudiants ! »*

Pourquoi entreprendre : *« À 15 ans, je suis allé au Canada et j'ai découvert un outil en ligne d'un de mes professeurs. Sans doute l'idée est-elle née de là ».*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« À 21 ans, c'est difficile de s'affirmer, même si le produit est innovant. Pendant 2 ans, j'ai galéré pour me faire une place. Maintenant, ça va, mes clients ont confiance (rires). Ils savent que le service 'sur mesure' est de qualité ! »*

Un management différent des seniors ? *« Chez nous, chacun est libre de sa créativité, avec des tâches définies, hebdomadairement. Une fois par semaine, on prend l'apéro et on fait le point ; je coiffe ma casquette de patron. Mais nous sommes tous dans le même bureau ouvert, sur pied d'égalité. Avec les seniors, me semble-t-il, il y a davantage de hiérarchie installée dans l'entreprise, des intermédiaires. C'est plus impersonnel. »*

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« Il y en a pas mal, mais pas toujours bien accompagnés. Personnellement, je suis passé à côté de certaines aides/choses, par méconnaissance. Pour les produits innovants, comme ma plateforme, il y a du monde derrière : je me suis fait accompagner par l'Agence du Numérique, l'AWEX, etc. En fait, il faut connaître les bonnes personnes ; de là, l'importance du réseau ! »*

Une devise : *« Si on est capable de dire pourquoi on fait ce que l'on fait, alors, ça va fonctionner ! En d'autres termes, si on est convaincu, on sera convaincant. C'est d'ailleurs toujours par le 'pourquoi' que je commence mes présentations ».*

Kevin Tillier

Clic2Speak : Rue de la Citadelle, 124 à 7500 Tournai – Tél. : 069/46.00.16 – www.clic2speak.com – www.nosco-elearning.com

Ne plus se trouver entre le client et le patron

Nom : Aymeric Deterville, 36 ans

Age lors de la création de la société : studio photo creapix : 28 ans ; rachat de Photorob : 35 ans

Société : Creapix / Photorob

Secteur d'activités : développement photo, reportages photo, photos sur toile, impressions grand format…

Effectif : 3, pour Photorob. Pour Creapix, Aymeric est seul.

Cible : *« Un peu tout le monde ! On réalise des reportages d'entreprises, on travaille aussi pour des privés. Et même pour la CCI Wapi, pour laquelle nous venons de réaliser des roll-ups ».*

Pourquoi entreprendre ? *« J'avais envie de gérer mon propre business, mes clients, de A à Z, de garantir le meilleur process sans me sentir coincé entre le patron et le client ».*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Mon jeune âge a toujours été perçu positivement. En ce qui concerne Photorob, j'y avais travaillé comme technicien photo et on me connaissait donc. En plus, le fait que cela soit un photographe qui reprenne l'affaire passait très bien. »*

Un management différent des seniors ? *« J'ai remplacé des machines, des process, tentant de les améliorer, de faire passer plus de com' via les réseaux sociaux. J'ai souhaité instaurer une ambiance plus collaborative en écoutant au mieux les informations relayées par le personnel. Ce dernier point est sans doute plus propre à un management plus jeune… »*

Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« L'ancien patron passe encore régulièrement. De ce dernier, je devrais probablement m'inspirer d'une certaine sérénité dans la façon d'aborder les choses ! »*

Aymeric Deterville

Assez de jeunes chefs d'entreprise en Belgique ? *« On constate qu'il y a beaucoup de chefs d'entreprise « vieillissants » qui seront remplacés par des plus jeunes. Il faut encourager l'entrepreneuriat chez les jeunes. ».*

Une devise : *« Soyez exigeant ! Demandez-nous l'impossible. C'est ce qui nous fait courir 7 jours sur 7 ».*

Photorob : Rue Royale, 111 à 7500 Tournai – Tél. : 069/84.85.65 – www.photorob.be
Creapix : Rue Albert, 121 à 7540 Kain – GSM : 0497/07.38.05 – www.studiocreapix.com

Clientèle aisée

Nom : Arnaud Dhulst, 33 ans ; Simon Godin, 31 ans

Age lors de la création de la société : 32 ans et 30 ans

Formation : graduat en immobilier pour Arnaud.

Société : Arnaud & Simon

Secteur d'activités : agence immobilière spécialisée dans le haut de gamme. *« La moyenne des prix des biens oscille entre 800.000 et 1.200.000 euros »*

Effectif : 3 personnes

Cible : *« Nos clients sont par exemple des chefs d'entreprise de la région, ainsi qu'une "clientèle française qui dynamise le marché" ».*

Pourquoi entreprendre ? *« Nous avons tous les deux un caractère indépendant ; nous avons accepté de prendre des risques, même si on nous disait que ce n'était pas le bon moment. Mais nous avions déjà une bonne expérience dans l'immobilier avant de nous lancer seuls. Personnellement, mes parents, mon éducation ont joué un rôle et dans mon entourage, beaucoup d'amis ont aussi envie de faire les choses pour eux ! ».*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« On veut donner une image jeune, dynamique et rester simples et discrets, sans vitrine parce que le marché est petit et mérite de la confidentialité. Les choses se passent bien, d'autant que nous avions déjà une expérience préalable du secteur. »*

Un management différent des seniors ? *« Nous espérons développer notre entreprise, mais « comme une petite famille » et donc conserver une échelle humaine. Difficile de comparer à d'autres ; je n'ai pour ma part connu que de jeunes patrons ».*

Devise : *« Pour recevoir, il faut pouvoir donner. Un personnel mal payé ne se sentira pas bien, fera mal son travail… et je ne pourrai pas le regarder dans les yeux ! »*

Arnaud et Simon ont lancé leur business non sans expérience dans le secteur immobilier…

Arnaud & Simon : Boulevard Delwart, 11 à 7500 Tournai – Tél. : 069/64.00.00 – www.arnaud-simon.com

Électron libre dans l'âme

Nom : Didier Melin, 36 ans

Age lors de la création de la société : 31 ans

Formation : Licencié en sciences et littératures germaniques

Société : ETN – European Translation Network

Activité : traduction, interprétation et services connexes

Effectif : 2 personnes

Cible : Les sociétés privées uniquement. De taille moyenne, où il peut *« avoir les contacts directs avec les décisionnaires ».*

Pourquoi entreprendre ? *« Pour être mon propre patron ! Je suis un électron libre dans l'âme ! Du reste, c'est la seule façon de pouvoir faire les choses comme on l'entend, d'insuffler sa propre culture d'entreprise. Mais avant de me mettre à mon compte, j'ai voulu acquérir une expérience de 7 ans et demi dans des sociétés de mon secteur. Je ne partais donc pas de rien ! »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Je l'ai plutôt ressenti comme un désavantage face à des décisionnaires plus âgés que moi qui auraient eu tendance à ne pas me prendre au sérieux. Mais c'était un obstacle possible à franchir dès l'instant où je pouvais prendre la parole, présenter ma société, faire valoir mon expérience. Dans mes emplois précédents, j'ai pu toucher à l'aspect commercial et cela m'a donc aidé. Aujourd'hui, j'ai un noyau dur de clients satisfaits et fidèles. C'est gratifiant ».*

Didier Melin

ETN – European Translation Network : Rue de la Teinturerie, 13 à 1320 Beauvechain – Tél. : 010/45.61.01 – www.etn-translations.com

Découverte d'un marché de niche

Nom : Martial Dollinger, 44 ans

Age lors de la création de la société : 21 ans

Formation : formation commerciale en cours du soir.

Société : Pharma Technology SA

Secteur d'activités : dépoussiéreurs de gélules et comprimés ; détection de particules métalliques dans les comprimés ; systèmes de contrôle physique de comprimés (poids, épaisseur, diamètre, dureté).

Effectif : 42 personnes

Cible : industries pharmaceutiques, de fabrication de médicaments sous forme sèche.

Pourquoi entreprendre ? *« Le déclenchement a certainement été l'exemple de mon père, entrepreneur, d'autant qu'il était représentant en machines pour l'industrie pharmaceutique et alimentaire. Comme j'ai commencé à travailler avec lui, j'ai appris sur le tas et j'ai découvert qu'il y avait un marché de niche potentiel à creuser pour répondre à un besoin… »*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Mes clients me percevaient comme le jeune entrepreneur dynamique qui n'avait peur de rien. Ce qui était plus compliqué, les trois premières années, c'était de rentrer dans ce domaine de l'industrie pharmaceutique où de grandes marques de constructeurs de machines étaient bien établies. À noter que dans notre équipe aujourd'hui, la moyenne d'âge avoisine les trente ans ».*

Martial Dollinger

Management différent des seniors ? *« Dans la prise de risque, certainement. En fait, je n'étais pas tant guidé par des choix stratégiques que par des intuitions. Aujourd'hui, je fonctionne encore comme cela, si ce n'est que ces dernières sont appuyées par des recherches, des études de marché ! Avec des prises de risques calculés, donc. Mais je n'ai jamais eu peur d'avancer, d'apprendre de mes erreurs ».*

Devise : *« Croire en ses idées. Avancer sans jamais se reposer sur ses lauriers et toujours se remettre en question, se challenger ».*

Pharma Technology SA : Rue de la Maîtrise, 11 à 1400 Nivelles – Tél. : 067/64.55.00 – www.pharmatec.be

Mettre en œuvre sa propre vision des choses

Grégorio Matias

Nom : Grégorio Matias, 42 ans

Age lors de la création de la société : 28 ans

Formation : Licence en Économie et Master en Économétrie (DEA).

Société : MCG

Secteur d'activités : consulting en Informatique

Effectif : 10 personnes

Cible : toutes les sociétés et organisations souhaitant avoir une informatique professionnelle sécurisée adéquatement et permettant de supporter leurs activités.

Pourquoi entreprendre ? *« Après plusieurs propositions pour des postes comme Directeur IT (toutes refusées parfois même après de longues procédures de sélection), je me suis rendu compte que je devais proposer et mettre en œuvre ma vision des choses à travers une structure dont l'excellence professionnelle et les valeurs fondamentales constitueraient le cœur des services délivrés ».*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Par rapport à mes clients, ce n'est certainement pas un désavantage : dans le monde de l'IT, être jeune est signe de créativité et de dynamisme. Et en ce qui concerne mon personnel non plus, car il attend avant tout d'un dirigeant de l'enthousiasme et du leadership ».*

Management différent des 'seniors' ? *« Certainement. Le management n'est pas une science exacte, mais une science humaine, avec tous ses aléas. Et la création d'une société depuis zéro pour la première fois ne se conçoit pas comme la gestion d'une équipe dans une structure d'une certaine taille ».*

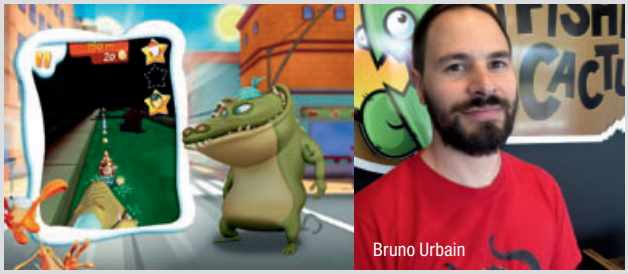
Qu'apprendre des pairs plus âgés ? *« Je parlerais plutôt des personnes qui créent leur société pour la première fois… Ces entrepreneurs pourraient bénéficier du recul et du partage d'expériences des entrepreneurs seniors qui eux, sont déjà passés par les mêmes étapes ».*

Assez de jeunes chefs d'entreprise, en Belgique ? *« Bien sûr que non ! L'incertitude du lendemain est un élément avec lequel nous n'avons pas été élevés/éduqués. Et pourtant, cette incertitude est à la base du dynamisme, de la créativité… »*

Votre devise : *« Dynamisme, Agilité et Professionnalisme » !*

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

Cactus créatif


Bruno Urbain

Nom : Bruno Urbain, 34 ans

Age lors de la création de la société : 28 ans. *« Nous étions 2 à la base. Julien Hamaide avait 26 ans. Aujourd'hui, nous sommes 5 associés dans l'entreprise ».*

Formation : graduat en informatique ; master en gestion de projets multimédias en France

Société : Fishing Cactus

Secteur d'activités : développement de jeux vidéo et de « serious games ».

Effectif : 28 personnes

Pourquoi entreprendre ? *« On sortait d'une société qui faisait faillite dans un contexte où l'on trouve peu d'offres d'emplois dans le secteur du jeu vidéo et on avait envie, déjà avant cela, de créer notre propre studio. Et puis, il y avait notre enracinement, notre attachement au territoire ! Enfin, un bon 'matching' entre Julien et moi ».*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Si aujourd'hui c'est nettement plus facile parce que nous sommes là depuis un certain temps, cela n'a pas toujours été aisé. En tant que jeunes, nous avons dû travailler davantage pour prouver nos capacités réelles de production, démontrer qu'on était à même de tenir nos délais, de respecter les budgets, d'apporter de la qualité. Sur un autre plan, on sort des sentiers battus, ce qui est bien perçu et on arrive avec des solutions « challengeant » le client. En ce qui concerne notre personnel, nous avons suivi des formations pour apprendre à gérer les effectifs ».*

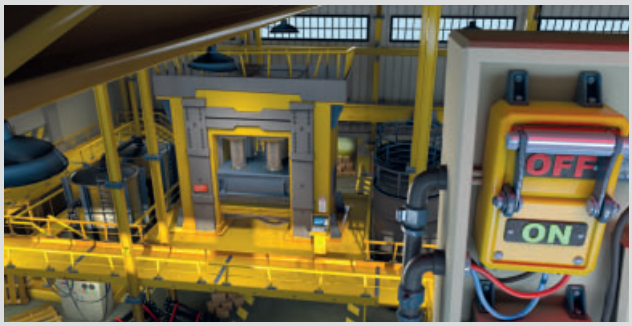
Un management différent des seniors ? *« Oui, je le pense. Pour notre part, nous préférons guider la barque plutôt que d'intimer l'ordre de ramer (rires). Nous parlons de nos 'collaborateurs' et jamais de nos employés. Nous leur donnons beaucoup d'autonomie et de responsabilités dans la gestion du temps, des priorités, avec une approche créative et technique à la fois. Nous avons une gestion « flat », en fait. Notre communication est très naturelle ; nous partageons d'ailleurs tous un open space. »*

Apprendre des pairs plus âgés ? *« Oui, du mentoring sur la gestion d'équipe, l'aspect finances, c'est intéressant. Nous nous sommes d'ailleurs bien entourés de gens expérimentés dans des domaines pointus.*

Notre conseiller financier a 54 ans, notre conseiller RH est plus âgé aussi. Mais je pense néanmoins qu'il y a des erreurs que l'on doit faire soi-même pour se rendre compte que c'est important » !

Devise : *« Toujours rester positif. Faire le gros dos, en attendant que l'orage passe. Le fait d'avoir été à quatre rapidement nous a permis de n'être pas seul, dans sa bulle décisionnelle, de pouvoir parler ensemble des problèmes et cela a véritablement favorisé notre croissance ».*

Fishing Cactus : Avenue Guibal et Devillez, 1 à 7000 Mons - Tél. : 065/22.58.86 – www.fishingcactus.com



Pour l'amour de l'innovation

Le jeudi 15 janvier 2015, BHC a remporté le prix du Jury dans la catégorie de la meilleure croissance aux Inno Pépites Awards. Ce prix est organisé par « La Maison de l'Entreprise » en vue de récompenser les entreprises du territoire hennuyer à fort potentiel de croissance.

Nom : Bertrand Hanot, 38 ans

Age lors de la création de la société : 21 ans

Formation : graduat en informatique

Société : BHC

Secteur d'activités : services en informatique, spécialisation en logiciels de gestion d'entreprise

Effectif : 15 personnes

Cible : entreprises de toutes tailles et administrations publiques

Pourquoi entreprendre ? *« C'est une envie que j'ai toujours eue en moi ; après l'école, j'ai travaillé 6 mois dans une multinationale en tant que consultant informatique. Dans cette « grosse machine », autant les employés que les clients étaient des numéros. Je ne voulais plus de cela, mais plutôt créer et mettre de l'innovation dans mes produits et services ».*

Jeune âge : avantage ou désavantage ? *« Cela ne fut certainement pas un avantage par rapport aux clients qui ont besoin de se sentir rassurés par une expertise. Imaginez donc : une société jeune, avec un chef d'entreprise jeune n'était pas de nature à inspirer confiance. Pour compenser cet aspect, nous avons offert des garanties supplémentaires au client, nous nous sommes montrés flexibles. Par exemple, nous ne lui demandions pas d'acompte. Par rapport aux collaborateurs, ce fut très aisé avec ceux qui étaient de la même tranche d'âge avec ce même état d'esprit, une orientation 'nouvelle technologies', une communication efficace. Je note en passant que, par rapport à mon secteur spécifique, j'ai bien fait de ne pas tarder à me lancer à ce moment-là, en 98, à une époque de grande 'vague' informatique, avec le passage à l'an 2000 et l'euro ! ».*

Apprendre des pairs plus âgés ? *« Oui, je n'ai personnellement pas pu bénéficier de beaucoup de coaching de la part de mes ainés, mais cela aurait pu être positif. Malgré tout, attention à ces conseils des seniors ayant déjà connu tant d'obstacles. Ils pourraient casser la motivation des jeunes en leur présentant trop la réalité des choses. Or il faut être un peu fou pour entreprendre ! »*

Devise : *« Aller toujours de l'avant, même si le projet n'est pas forcément réaliste, au départ. Croire en son idée et foncer » !*

Bertrand Hanot

BHC : Parc Scientifique Initialis, 8 à 7000 Mons – Tél. : 065/33.69.00 – www.bhc.be

[Vincent Reuter]

Formation, formation ET ENCORE FOR

Le système actuel des prépensions n'est pas durable, le saut d'index était une nécessité, il n'y aura pas de réindustrialisation de la Wallonie sans une numérisation de son économie: voici quelques-uns des messages forts délivrés par Vincent Reuter, Administrateur délégué de l'Union Wallonne des Entreprises.

ALAIN BRAIBANT

On continue à lire et à entendre que la Wallonie est à la traîne. Quel est votre avis sur l'action du gouvernement wallon?

V.R.: « L'UWE est satisfaite du dispositif mis en place par le Ministre de l'Économie, Jean-Claude Marcourt, pour la promotion de l'économie numérique, avec un conseil du numérique et un groupe de travail et de réflexion sur l'industrie numérique qui sera un élément essentiel de la réindustrialisation indispensable de la Wallonie. Nous sommes aussi très contents des mesures prises pour encourager les entrepreneurs wallons à exporter grâce à une simplification de certaines démarches administratives. Nous voyons aussi d'un bon œil la révision des règles en matière d'incitants financiers en faveur des investissements. La subvention de base de 6 % accordée dans les zones de développement définies par l'Union européenne pourra être augmentée en fonction de la nécessité économique, de l'innovation, de l'exportation et de la création d'emplois. Autre bon point au crédit du gouvernement wallon: la solution proposée par le Ministre de l'Énergie, Paul Furlan, au fameux problème des certificats verts. L'exonération fiscale en « récompense » d'une amélioration de l'efficience énergétique des entreprises va aussi dans le bon sens. Ceci dit, l'énergie, en particulier l'électricité, reste toujours très chère, beaucoup plus que chez nos concurrents étrangers. Il n'est pas normal, par exemple, que les consommateurs, privés et entreprises, paient la consommation des communes… Bref, tout n'est donc pas parfait mais certaines mesures sont encourageantes. »

1,1 % de croissance en Wallonie

À propos des perspectives pour 2015, vous avez parlé récemment de feu « vert pâle ».

V.R.: « En effet! On s'attend à une reprise mais celle-ci ne sera pas glorieuse: on prévoit une croissance de 1,5 % pour la Belgique mais seulement de 1,1 % en Wallonie. Mais je ne veux pas être défaitiste: il y a 86.000 emplois non pourvus dans l'ensemble du pays, donc, il y a du travail! Mais on ne cesse de le répéter au niveau wallon: il existe une profonde inadéquation entre les besoins des entreprises et la qualification des jeunes. La moitié des demandeurs d'emploi en Wallonie n'ont pas leur diplôme de l'enseignement secondaire et 15 % des jeunes quittent l'enseignement sans diplôme! Trouver des travailleurs qualifiés est vraiment un des enjeux majeurs de la Wallonie. »

Il y a tellement longtemps qu'on en parle! N'est-ce pas un problème culturel et sociétal?

V.R.: « Si! Et je dirais que les parents sont au moins aussi responsables, si pas plus, que le monde politique! Tout le monde veut que ses enfants fréquentent l'enseignement général, alors que l'enseignement qualifiant peut conduire à des emplois disponibles et rémunérateurs, dont la société wallonne a d'ailleurs grand besoin. Il y a certainement aussi un problème d'information mais, dans ce domaine, les employeurs sont prêts à jouer le jeu et à informer les jeunes, en collaboration avec le monde de l'enseignement. »

Pour en revenir à la situation de la Wallonie, la polémique avec le gouvernement fédéral et les dizaines de millions supplémentaires à économiser par le gouvernement régional ne vont pas améliorer l'économie wallonne…

V.R.: « Non, c'est sûr! Certaines aides et certains incitants financiers risquent d'être rabotés, voire supprimés. Le gouvernement régional pourrait aussi être contraint de renoncer ou de postposer certains investissements d'infrastructures. Ce ne serait pas bon, en particulier pour le secteur des travaux publics et de la construction. »

Quelles sont vos attentes, tant de la part des autorités fédérales que régionales?

V.R.: « Willy Borsus, le ministre fédéral responsable des indépendants et des PME, a annoncé une série de mesures, notamment une baisse accrue des charges sociales pour les trois premiers emplois, mais cela ne règle pas le problème de la compétitivité de nos entreprises. Nous attendons que le gouvernement fédéral diminue le coût du travail de manière significative. Nous réclamons aussi une baisse substantielle du coût de l'énergie qui nous mette sur un pied d'égalité vis-à-vis de nos concurrents. Au niveau wallon, le gouvernement régional doit absolument réussir le développement de l'économie numérique, ou plutôt la numérisation de l'économie, sans laquelle il n'y aura pas de réindustrialisation possible de la Wallonie. Je vous ai dit plus haut que le ministre Marcourt allait dans le bon sens. Nos autres attentes: un meilleur financement des entreprises, notamment par un accès plus facile au capital à risque, la fin des fatras de formulaires par la mise en œuvre, enfin, de la fameuse simplification administrative, véritable tonneau des Danaïdes dont on parle depuis si longtemps et qui n'arrive pas ou si peu. Nous réclamons aussi un cadre réglementaire mieux adapté pour les PME: le gouvernement wallon ne fait pas assez la distinction entre les grandes et les petites entreprises qui vivent pourtant des situations très différentes. »

Ceci dit, le contexte international est plutôt favorable avec des taux d'intérêt très bas, un euro faible et le baril de pétrole bon marché, même si on constate une tendance à la hausse depuis quelques semaines.

V.R.: « On ne peut pas nier que pour les entreprises wallonnes qui exportent en dehors de l'Union européenne et sont payées en dollars, le contexte soit favorable. Par contre, pour celles qui exportent dans l'Union - et c'est la majorité -, la santé de

MATION !

l'euro n'a pas d'impact. En économie, rien n'est jamais simple ! Face au risque de déflation, la BCE a décidé d'employer un « bazooka monétaire » en rachetant les obligations, entre autres des obligations d'État, mais avec un effet potentiellement pervers inverse : le risque d'inflation ».

Le saut d'index était indispensable

Actuellement, cette inflation est quasi nulle. Le saut d'index était-il vraiment nécessaire ?

V.R. : « D'abord, pour certains secteurs, ce saut d'index était indispensable. Demandez à Agoria ! D'autre part, il était devenu impératif de montrer aux investisseurs étrangers que les autorités belges prennent vraiment à bras-le-corps le problème du coût du travail dans notre pays. »

Mais cela a entraîné une détérioration du climat social et cela, les entreprises n'aiment pas…

V.R. : « Il est évident que les mouvements de grève répétés ne sont pas de nature à encourager les investisseurs à venir chez nous. Les syndicats sont préoccupés par la résorption du chômage mais pas vraiment par la compétitivité des entreprises. Ils préfèrent alors parler de « cadeaux aux patrons ». Autre remarque : les grèves touchent principalement les services publics, et surtout les transports, mais, évidemment, cela suffit à paralyser un pays ou une région. Je crois sincèrement qu'il y a du côté des organisations syndicales un discours de dramatisation qui ne correspond pas à la réalité. Avec la dégringolade du prix du chauffage et des carburants, le pouvoir d'achat est préservé. Ensuite, je crois que le gouvernement fédéral veut réellement sauver la sécurité sociale en prenant des mesures qui garantissent la pérennité du système. »

Prépensions : impossible de continuer !

Notamment, par la réforme des pensions et des prépensions ?

V.R. : « D'où vient-on ? Du choc pétrolier du début des années septante et de la crise industrielle qui a suivi avec des restructurations d'entreprises et de nombreuses pertes d'emploi. Le système des prépensions a alors servi d'amortisseur social. Mais aujourd'hui, ce n'est plus le cas, c'est devenu un élément de gestion des ressources humaines au sein des entreprises. On ne peut pas continuer comme ça : en Belgique, l'âge moyen de départ à la retraite est de 59 ans alors que la moyenne européenne est de 63 ans ! Il faut maintenir les anciens au travail le plus longtemps possible et il me semble logique qu'ils restent disponibles en cas de prépension, comme les chômeurs, puisqu'ils sont en partie payés par le biais d'allocations de chômage. Il est évident que cette disponibilité devra être accompagnée et adaptée en fonction des métiers. »

Et les jeunes dans tout cela ?

V.R. : « La plupart des économistes le disent et la situation, notamment dans les pays scandinaves, le prouve : il n'y a pas de lien entre le départ des anciens et l'emploi des jeunes. Quant au partage du temps de travail, c'est le partage de la misère ! Le véritable problème des jeunes, c'est la formation et c'est un enjeu crucial pour la Wallonie. »

C'est la principale cause du chômage ?

V.R. : « C'est en tout cas une des causes principales. Avec la composition du tissu industriel et économique : le secteur public est trop important et la Wallonie reste encore une terre de vieille industrie. Même si, actuellement, le taux de création de nouvelles entreprises est égal à celui de la Flandre, il y a encore trop peu d'entreprises privées en Wallonie et elles ne grandissent pas assez vite. Conséquence : alors que le taux de chômage en Flandre est de 5,7 % - mieux que les États-Unis ! -, en Wallonie, il est de près de 12 % et, en vingt ans, il n'est jamais descendu sous les 9 %. Même si on note depuis quelques mois une tendance à la baisse, il reste encore beaucoup à faire et le temps presse… »

LES ATELIERS DE L'OPÉRA
SOURCE DE FÉÉRIE

© Jonathan Berger

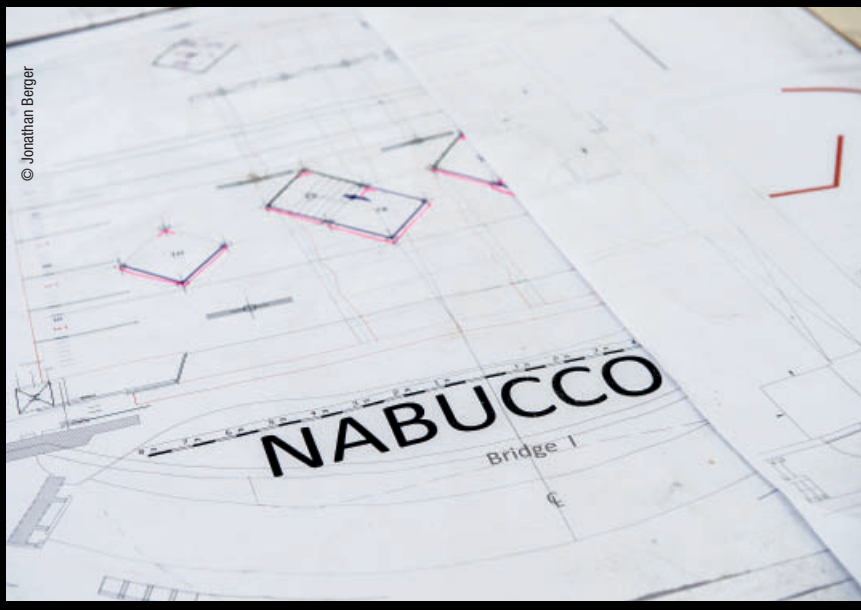
© Jonathan Berger

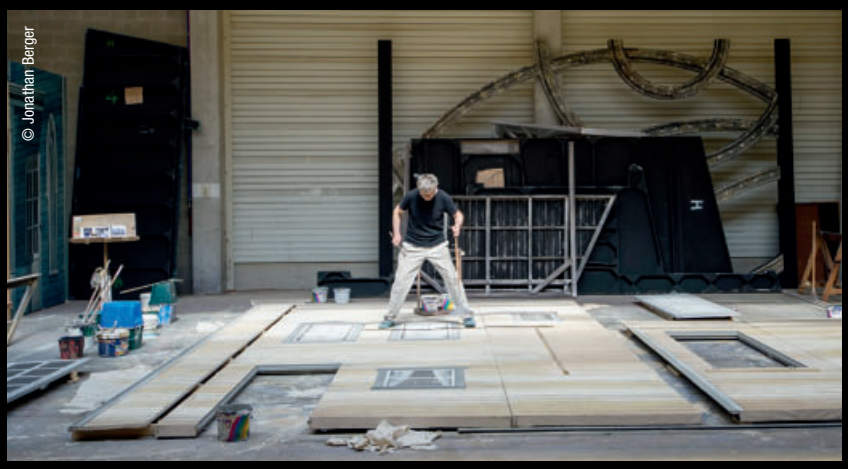
Trônant fièrement au cœur de la Cité ardente, l'Opéra Royal de Wallonie-Liège (ORW) est l'une des trois grandes maisons d'opéra en Belgique. Aspirant à fonctionner en entité indépendante, ce théâtre lyrique s'est doté, au cours des années 70, de ses propres ateliers de confection de décors et costumes. Un temps répartis aux quatre coins de la ville, ces derniers ont été rassemblés, en 2002, sur un site unique situé en périphérie liégeoise. Nous vous emmenons à la découverte de ce lieu où les esprits créatifs donnent corps aux spectacles.

ROYAL DE WALLONIE

CÉLINE LÉONARD - © PHOTOS: JONATHAN BERGER

Chaque année, 6 nouvelles productions, en moyenne, sortent des ateliers de l'Opéra Royal de Wallonie. Au départ, de simples maquettes. Au final, des décors plongeant le spectateur dans la magnificence du théâtre lyrique.
Des semaines durant, menuisiers, peintres, décorateurs et accessoiristes s'attèlent à concevoir et habiller des décors dont la hauteur moyenne avoisine les 7 mètres. Ici, on aime travailler à l'ancienne. C'est donc avec de la peinture à l'eau que l'on colorise des toiles pouvant s'étendre sur une superficie allant jusqu'à 150 m².
Lorsque la date du spectacle approche, les différentes pièces sont assemblées au sein du hall de montage, une pièce dont les dimensions correspondent en tous points à celles de la scène de l'ORW. À titre indicatif, la fabrication d'un grand opéra nécessite à elle seule trois mois complets de travail.




© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

Non loin des collaborateurs de l'atelier décors (qui travaillent avec des références internationales telles qu'Eduardo Sanchi, Carlo Sala ou Jean-Guy Lecat), des petites mains sélectionnent des tissus et des couleurs, jettent sur papier des esquisses et croquis tout en jonglant avec fil et aiguilles. Nous sommes dans l'antre des couturiers, des chapelières, des perruquières et accessoiristes de vêtements. Ici aussi, la tradition a une signification et c'est non sans amusement que l'on nous apprend que la plus récente machine à coudre affiche 38 années de service au compteur.

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

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

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

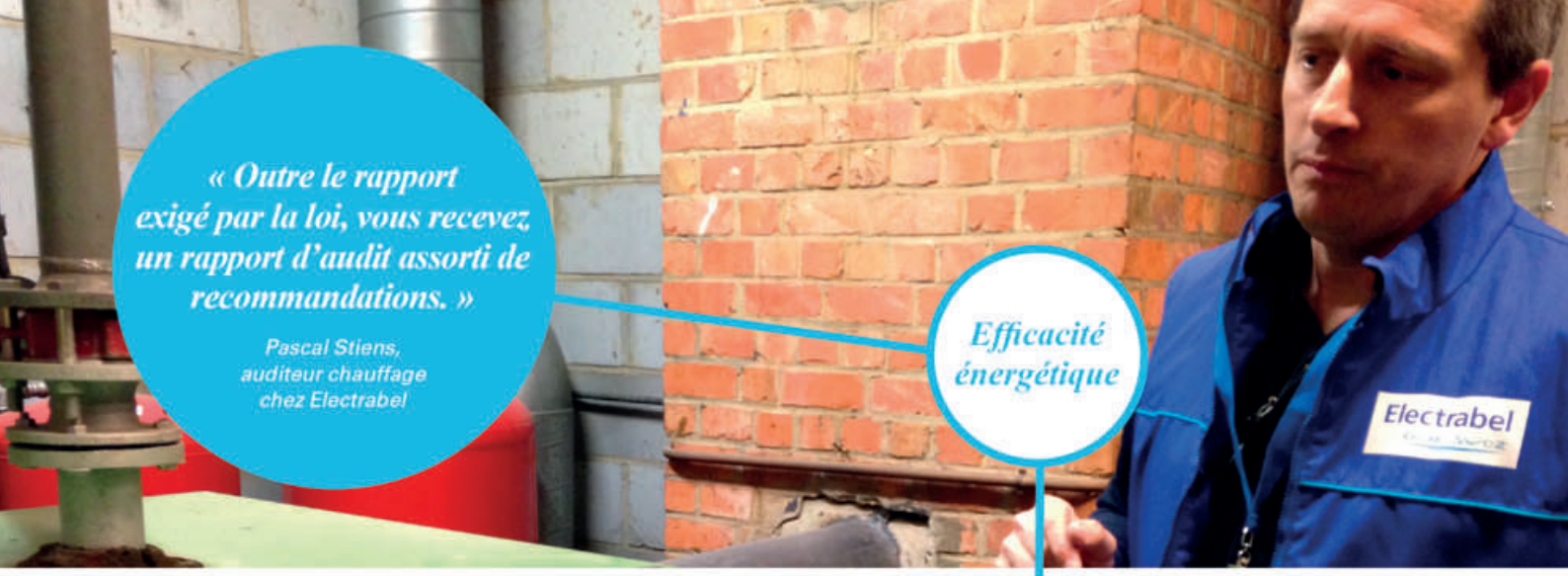
Les ateliers de l'ORW s'étendent sur plus de 2.500 m². Une superficie à peine suffisante pour abriter les 25.000 costumes qui y sont précautionneusement suspendus, classés par spectacle. Tous les 2 ans, une grande vente est organisée. Un évènement suscitant aussi bien l'intérêt d'autres théâtres que du grand public.

Jouxtant les ateliers, un entrepôt de 5.500 m² abrite les décors d'anciennes productions. On y déniche également plus de 16.000 accessoires soigneusement rangés par un collaborateur à la mémoire réputée sans faille. Une véritable caverne d'Ali Baba invitant à une infinie plongée chimérique…

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

ATELIERS DE L'ORW
Rue d'Othée n°121 à 4430 Ans - www.operaliege.be



Votre entreprise & *Check-up Heating*

Votre installation de chauffage fait-elle partie des 80 % qui ne sont pas encore auditées ?

Une chaudière bien entretenue et un audit régulier garantissent le bon fonctionnement de votre installation de chauffage. Avec le Check-up Heating, vous savez immédiatement à quoi vous attendre : de petites interventions suffiront-elles à obtenir un rendement optimal ou une rénovation majeure s'impose-t-elle ?

Le Check-up Heating garantit un fonctionnement optimal de votre installation de chauffage. Vous évitez les pannes – et donc les frais inattendus – vous allongez la durée de vie de votre installation et vous réduisez le montant des factures.

Pascal Stiens, auditeur chauffage chez Electrabel, explique le fonctionnement du Check-up Heating : « Nous nous rendons sur place pour déterminer si des améliorations peuvent être apportées à votre installation de chauffage. Nous contrôlons le fonctionnement de l'installation et examinons l'isolation des tuyaux et des vannes. Vous recevez ensuite le rapport requis par la loi. »

Ne vous contentez pas du minimum légal

Le Check-up Heating va plus loin que les audits standards qui vous fournissent uniquement le rapport exigé par la loi. Pascal : « Outre le rapport obligatoire, vous recevez aussi un rapport d'audit complet comprenant des photos thermographiques et des recommandations concrètes à court et à long terme. Chaque recommandation s'accompagne des économies potentielles en kWh et en euros. Sans oublier le délai de rentabilisation et le niveau de difficulté de l'adaptation. Si vous le souhaitez, nous vous conseillons même des partenaires pour la réalisation des travaux. »

Avec le Check-up Heating, Electrabel analyse votre situation en profondeur, comme l'illustre Pascal : « Nous calculons toujours le rendement saisonnier de l'installation. Sur cette base, nous déterminons si la consommation énergétique pourra baisser si vous installez une nouvelle chaudière ou changez de combustible. Il est parfois plus avantageux de passer du mazout au gaz naturel. »

Avantages du Check-up Heating

Optez pour le Check-up Heating et découvrez les avantages par vous-mêmes.

- Vous êtes en règle avec la législation régionale.
- Vous recevez des conseils indépendants.
- Vous économisez sur votre facture de chauffage.
- Vous allongez la durée de vie de votre installation de chauffage.
- Vous réduisez vos émissions de CO_2.

LE SAVIEZ-VOUS ?

- Le dépôt d'un rapport d'audit est une **obligation légale régionale** :
  - en **Flandre**, pour les installations de plus de 100 kW ou constituées de plusieurs chaudières ;
  - à **Bruxelles**, pour les installations dont la chaudière la plus ancienne a ou va avoir 15 ans ;
  - en **Wallonie**, la législation est en préparation.
- Bien isoler les vannes et les canalisations de votre installation peut vous permettre d'économiser entre **500 et 2 500 euros** par an.
- Vous pouvez économiser jusqu'à **1 500 euros** par an grâce à un réglage hydraulique correct de votre installation.

Surfez sur **www.electrabel.be/B2Bcheckupheating** pour tous les détails.

Electrabel
GDF SUEZ

Pas facile d'exporter vers les États-Unis !

Un rapport de la Commission européenne montre que les PME de l'Union européenne (UE) se voient confrontées à des difficultés lorsqu'elles exportent vers le marché des États-Unis. Nombre de ces problèmes pourraient être résolus par un accord de Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) préservant les normes élevées de protection réglementaire. Les problèmes soulevés comprennent le respect des règles et réglementations techniques pour toutes les marchandises ainsi que l'accès aux informations sur la réglementation spécifique qui s'applique au produit. Le fait d'être légalement exclu du marché, notamment dans bon nombre de marchés publics, le respect des règles douanières, qui peut devenir très coûteux et les réglementations différentes entre les États fédérés sont aussi des obstacles auxquels doivent faire face ces PME.

Réduction de charges renforcée par le Maribel social

Le montant renforcé de la réduction forfaitaire de cotisations pour le Maribel social, mesure promouvant l'emploi dans les commissions paritaires du non-marchand par la création de nouveaux postes de travail, ne sera d'application qu'à partir du 1er janvier 2016. Son montant de base s'élève actuellement à 395,45 € par travailleur et par trimestre. Et à partir du 1er janvier 2016, celui-ci sera de 409,37 €, de 412,75 € pour la CP 330 sauf prothèses dentaires et de 411,05 € pour le secteur public. Soit donc une augmentation de 13,92 € à partir du 1er janvier 2016. Et cette dernière sera de 27,84 € à partir du 1er janvier 2017 et de 41,76 € à partir du 1er janvier 2019.

Nouvel ouvrage au sujet des documents sociaux

Le nouveau livre publié aux éditions Anthemis et intitulé, *Les documents sociaux dans l'entreprise* - obligations et sanctions (62 pages, 75 €), synthétise les principaux devoirs de l'employeur au sujet de la tenue et de la conservation des documents sociaux - déclaration Dimona, registre du personnel, compte individuel, bilan social… -, mais également les sanctions pénales et administratives auxquelles il s'expose en cas de non-respect des contraintes légales – 010/42.02.90 ; commande@anthemis.be ; www.anthemis.be

Huit employeurs sur dix demandent une modernisation de la loi sur le travail

Selon une enquête menée en février 2015 par Tempo-Team auprès de 200 entreprises belges, 80 % d'entre elles réclament d'urgence une modernisation de la loi sur le travail. Elles veulent plus de souplesse au niveau des horaires de travail et des conventions. D'autre part, plus d'une sur deux estime que le système actuel, sclérosé, pèse sur l'emploi. Elles préféreraient des conventions au niveau et à la mesure de leur entreprise, au détriment de CCT et de lois générales. Parallèlement, plus de la moitié des employeurs souhaitent supprimer l'interdiction du travail de nuit dans les centres logistiques et les entreprises spécialisées dans l'e-commerce. Enfin, deux employeurs sur trois désirent la disparition rapide des différences entre les statuts d'ouvriers et d'employés.

Chez Merak, vos données sont en de bonnes mains.

Merak est le spécialiste international du stockage et de l'archivage de données.
Tous les jours nous sommes au service d'entreprises locales et internationales qui peuvent compter sur une sécurité et une efficacité maximales pour la conservation de leurs précieuses données. Nos systèmes automatisés garantissent des conditions de conservation idéales. Et nos conditionnements standardisés, munis de codes-barres, garantissent 100% d'anonymat. Les coursiers Merak sont en outre disponibles 24 h sur 24, 7 jours sur 7. Nous pouvons ainsi vous assurer un accès permanent à vos données, même en cas d'urgence.

www.merak.be

Merak Managing Information

© Rido

Groupement d'employeurs : phase-test prolongée jusqu'au 30 juin 2016 ?

Le Groupement d'employeur est un dispositif permettant à des entreprises de se regrouper pour engager ensemble du personnel qu'elles ne pourraient pour des raisons, financières ou autres, engager à leur charge exclusive. Afin de permettre l'évaluation d'un certain nombre de projets-pilotes, la possibilité d'introduire des demandes avait été limitée dans le temps. En attendant la fin de leurs travaux, les partenaires sociaux ont demandé que la date limite pour l'introduction des demandes soit repoussée au 30 juin 2016 (au lieu du 30 juin 2015).

300.000 certificats d'origine non préférentielle en 2014

Les Chambres de Commerce & d'Industrie ont délivré 306.928 certificats d'origine non préférentielle en 2014 à la demande du SPF Économie - surtout pour couvrir l'exportation de matières plastiques, de machines, d'appareils et d'engins mécaniques -, soit une augmentation de 5,9 % par rapport à 2013. Cet accroissement s'explique, notamment, par une tendance à la hausse des exportations vers des pays tels que la Russie, la Chine, l'Inde et du Moyen-Orient. Par contre, le montant total des livraisons mentionné sur ces certificats a diminué.

Règles assouplies pour le transfrontalier

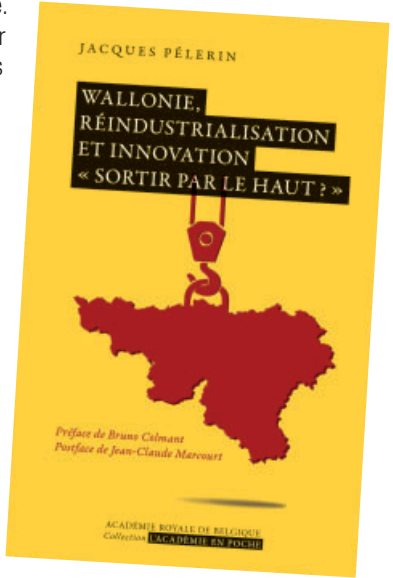
Les habitants de Belgique ou du Luxembourg qui travaillent habituellement dans l'autre pays, mais qui, pendant 24 jours par an maximum, exercent leurs activités professionnelles dans leur État de résidence restent entièrement imposables depuis le 1er janvier 2015 dans l'État où ils travaillent habituellement. Par conséquent, les rémunérations provenant de ces activités exercées dans l'État de résidence ou un État tiers resteront également imposables dans l'autre État. Attention : cet accord doit encore faire l'objet d'un avenant à la Convention belgo-luxembourgeoise préventive de double imposition.

7 femmes entrepreneurs sur 10 concilient difficilement le travail avec la famille

En réponse à une question parlementaire au sujet de l'entrepreneuriat féminin, le ministre des Classes moyennes, Willy Borsus, a expliqué que la difficulté de combiner entreprise et vie de famille peut être vue comme un frein, tout comme le modèle traditionnel de la famille. De plus, le passage du statut d'employée au statut d'entrepreneure entraîne une diminution de protection sociale et une plus grande incertitude quant au salaire perçu ou à la réussite du projet. Une des raisons qui pourrait expliquer la différence de traitement serait le manque d'actifs auxquels les prêteurs portent de la valeur, comme l'expérience, les ressources, la trésorerie… La difficulté de recourir à un emprunt peut également s'accentuer chez les femmes célibataires, mères divorcées ou chez les demandeuses d'emploi. Et le ministre d'ajouter que les femmes ont souvent moins d'expérience que les hommes, doutent de leurs propres compétences et ont une plus grande aversion du risque.

Wallonie. Réindustrialisation et innovation. « Sortir par le haut? », un ouvrage de Jacques Pélerin

Depuis le début de la crise économique qui s'est abattue avec violence sur le monde, de nombreuses voix s'élèvent pour mettre l'accent sur la nécessité et l'urgence d'enrayer le processus de désindustrialisation en Europe. L'enjeu : éviter la montée du chômage et de manière plus générale la paupérisation du continent. La Wallonie n'échappe pas à cette menace. Pourtant, au cours des dernières années, notre région a montré des signes clairs de redressement économique.
Notre région a-t-elle un avenir ? Sur quelles bases et avec quels atouts construire un renouveau ? Quels axes de développement privilégier et vers quelle économie s'orienter ? Comment y arriver ?
Des questions capitales. Fort de son long vécu dans l'industrie, Jacques Pélerin suggère quelques propositions dans son ouvrage : *Wallonie. Réindustrialisation et innovation. « Sortir par le haut ? »* (77p.). Infos et commande : www.academie-editions.be



westlease
LONG TERM CAR RENTING

Un service personnalisé, du sur-mesure flexible, des conseils indépendants... Nos **solutions de location de véhicules longue durée** vont rendre tous vos amis et concurrents verts de jalousie. Raison de plus de nous contacter sans tarder. Appelez-nous au **081 33 11 60** ou surfez sur **www.westlease.be**.

LA CARAVANE : SUCCÈS DÉCROISSANT

À l'approche des vacances… et après avoir fait le point sur le motorhome, CCI mag' se penche sur les caravanes !

BOB MONARD

© Christian Müller Fotolia

Une réponse aux besoins du tourisme itinérant

Un peu de vocabulaire pour débuter !
Une caravane est une remorque aménagée qui est attachée à un véhicule tracteur : soit une voiture, soit une camionnette.
Intégrée au châssis d'un petit camion, elle en devient camping-car.
Les caravanes reposent sur un ou deux essieux.
L'Allemagne recense le plus grand nombre de constructeurs tels Dethleffs, Hymer-Eriba, Bürstner, Sunlight, Fendt, Knaus, Tabbert de qualité unanimement reconnue.
Celui qui opte pour une caravane à deux essieux et bien isolée se focalisera sur les pays scandinaves où Kabe, Polar et Solifer répondent présent. Plus les Sterckeman, Caravelair et La Mancelle bleu-blanc-rouge.
Pour les « profanes », qui souhaitent découvrir l'univers de la caravane, une occasion fera l'affaire. Et dans ce registre, on pointe aussi les marques Adria, Château et Hobby.
Si les plans et l'ameublement varient d'un constructeur et d'un propriétaire à l'autre, la caravane répond idéalement - comme le motorhome - aux besoins du tourisme itinérant. Et offre tout le confort souhaité : couchage, douche, WC, sanitaires, électro-ménager, coin à manger, auvent… Quand il ne s'agit pas d'un wc chimique, d'un tapis de sol pour avant-tente, d'un conditionnement d'air ou d'une marquise… liste non exhaustive !

Une offre vaste

L'offre en caravanes est donc vaste et multiple… De la rigide à essieu unique, deux essieux et plus à la pliante rigide ou en toile, de la surbaissée à celle au toit relevable, de la clipcar ou randocar à la Teardrop ou « micro-caravane, du teardrop trailer US à la capucine… chacun y trouvera son bonheur. Qu'il concerne le style de sa future caravane, ses dimensions et son prix. Si 6.000 euros suffisent à l'acquisition d'une occasion, une neuve se négocie entre 2.000 euros et 13.000 euros.
Sachez aussi que le permis B suffit pour autant que le poids de la caravane n'excède pas 750 kg alors qu'une plus lourde exige le BE, le contrôle technique et l'immatriculation.
Sécurité oblige, il est strictement interdit de se trouver dans une caravane en mouvement.
Dans nos contrées, un phénomène inverse aux motorhomes se vérifie d'année en année : le nombre moindre d'immatriculations de caravanes ! Des 1.828 immatriculations de l'an 2004, on est passé à 1905 en 2005 avant de chuter en continu dès 2006 avec 1.686 enregistrements.
2012 en totalisait 1.026 pour 921 en 2013 et 984 l'an dernier. Durant le défunt millésime, Hobby (187), Fendt (167), Burstner (105), Detheffs (83) et Caravelair (81) composaient le quintette de tête sur les 32 marques immatriculées en Belgique.

Un site utile ? **www.provdl.be**

Premio Plus 510 TK
6,02 mètres en longueur, 2,30 mètres en largeur, couchage jusqu'à 7 personnes… la Premio Plus 510 TK revient à 17.040 euros.

Samsung
GALAXY Tab Active

EQUIPE POUR TOUS LES DÉFIS

Productivité maximale dans les environnements difficiles.
Sécurisé par Knox

COMPLETEMENT RESISTANT À L'EAU ET LA POUSSIERE
Fonctionne dans les conditions les plus difficiles. (Certifié IP 67 et MIL810)

INTERNET SUPER RAPIDE, PARTOUT
Emmène votre business en ligne à la vitesse de la 4G, avec LTE.

MULTI-TÂCHES EN UN ÉCRAN
Effectuez plusieurs tâches à la fois avec MultiWindow.

TOUTES LES APPLICATIONS BUREAUTIQUES À PORTÉE DE MAIN
Téléchargez gratuitement Hancom Office.

PROTECTION POUR VOS DONNEÉES, ACCESSIBILITÉ POUR VOUS
Knox combine la sécurité et la productivité.

CAMERA AUTOFOCUS 3MP
Pour le scan rapide et simple des codes barres.

SAMSUNG GALAXY TAB ACTIVE
Robuste. Prêt à l'emploi. Sûr.

SAMSUNG
BUSINESS

Membre CCIBW

[DSL Créations]

UN TRAVAIL DANS L'OMBRE
POUR METTRE LE CLIENT EN LUMIÈRE...

- Son, lumière, vidéo, locations
- Des tarifs transparents, un service de chaque instant

STÉPHANIE HEFFINCK

À 16 ans, Benoit Hanse organise une boum entre copains. *« C'est là, je pense, que s'est déclenchée ma passion du domaine des techniques son et lumière ».* Plus tard animateur radio sur les ondes d'une radio locale à Nivelles, il y coiffe aussi la casquette de responsable technique et de gestion du matériel. *« J'ai animé des soirées dansantes, des mariages, des soirées universitaires,… Son, lumière, sélection de musiques, je touchais à tous ces aspects ».*
De ce passe-temps, il fait une activité complémentaire, à l'époque où il travaille en R&D chez Monsanto, à Louvain-la-Neuve et est encore libre comme l'air.
« Puis, j'en fais une activité principale, en 98, même si, pendant un an et demi, je me partage entre cette fonction et des missions de formateur pour mon ancienne entreprise ».

Séminaire Solvay Pharma au Crown Plaza

3 secteurs

Par le bouche à oreille, le portefeuille de clients s'étoffe et le gradué en chimie affine ses connaissances et acquiert du matériel de pointe. *« Mon premier secteur, c'est le son, l'amplification pour des discours, par exemple. Le deuxième, celui de l'éclairage, le dernier étant le secteur vidéo ».*
Où Benoit Hanse sévit-il ? **Sa contribution très active se repère dans les événements professionnels, les spectacles culturels :** les « Nuits africaines » au « Bois des Rêves », à Louvain-la-Neuve, les Fêtes de la Musique, le Festival Eté Mosan, les dimanches matin du Bois de la Cambre. L'homme intervient également lors de spectacles d'humoristes ou chanteurs, soit pour la fourniture de matériel, soit en tant que régisseur technique, lumière… À l'évocation de certains d'entre eux, comme André Lamy qu'il a suivi durant 4 ans, il ne peut s'empêcher de sourire : le comédien, côté cour et côté jardin, est un joyeux drille, un vrai farfelu. Benoit a également pu travailler pour Richard Ruben, Marc Herman, St Germain, Antoine Chance. *« La culture, le spectacle représentent 30% de mon chiffre d'affaires, les séminaires, conventions, 20 %. Le reste, c'est de la location, de la vente, l'installation de salles de conférences, etc. »*

Consultance technique

Marginalement, **Benoît vient aussi en renfort pour de la consultance technique**. *« Beaucoup de salles sont mal pensées, mal conçues, parce que ceux qui les imaginent n'ont pas toujours l'expérience sur le terrain ».* Un bureau d'étude japonais basé à Gand a fait appel à son expertise d'inspection pour passer au crible tous les aspects techniques de l'auditorium St James, à Waterloo.
S'il reconnaît ne pas être « le meilleur marché », le chef d'entreprise fait valoir qu'il prévoit toujours une marge pour ne pas revenir vers son client avec quantité d'« extras ». Il garantit le conseil, la flexibilité, l'écoute attentive des clients : *« Mon expérience me permet de leur poser les justes questions, avant d'entrer en action ».* Ces derniers lui restent fidèles, comme cette société d'événements renommée dans le domaine pharmaceutique qui, depuis 13 ans, s'attache ses services pour un séminaire rassemblant un grand nombre de pharmaciens au Château du Lac. *« Certaines sociétés événementielles, même si ce n'est pas le cas de toutes,* nuance Benoit, *se prennent des marges indécentes. Avec le temps et la confiance renforcée, et en fonction de leurs besoins, des clients comprennent que pour certaines occasions, ils peuvent passer par DSL en direct… »*

> « Le Golf de la Tournette, celui d'Hulencourt, le château du Lac ainsi que Cap Innove, ACV ou Dow Corning sont mes clients. Cela donne une idée de la diversité de secteurs »

DSL CRÉATIONS
Rue Georges Willame, 9 B à 1400 Nivelles
Tél. : 067/84.05.09 - www.dslcreations.be

Membre CCIH

[Startech Management Group]

Une expertise architecturale MULTI-SERVICES

HUGO LEBLUD

Rapprochement de 2 bureaux d'étude

Résultat du rapprochement, fin des années 2000, de deux bureaux d'architecture actifs dans les régions de Mons et de Charleroi, **Startech Management Group**, avec une large palette de compétences liées à l'art de construire (ou de rénover), **a la particularité d'offrir une solution de type « on stop shopping » pour les maîtres d'ouvrages « publics » et « privés ».**

Outre toutes les compétences directement liées au métier de l'architecte - de la conception à la réception d'un chantier - les équipes de Startech (ndlr : une dizaine de collaborateurs fixes), soutenues par des ressources techniques extérieures sollicitées en fonction des projets, proposent les meilleures applications en matière de stabilité, de techniques spéciales (conception énergétique, électricité…), sans oublier le concept de développement durable.

« Avec la problématique énergétique que nous connaissons, la conception architecturale de bâtiments très performants et, en particulier, de bâtiments passifs est devenue une réelle nécessité » explique l'architecte Nathalie Abrassart.

Cette dernière, qui a fondé en 2000 le bureau Architecture & Création (A&C), sait de quoi elle parle puisqu'elle est membre-fondateur de la plateforme « maison passive », mais également du cluster « Énergies Renouvelables - URE » dans le Hainaut qui a rejoint le cluster Cap2020 en 2012. Elle assure encore une charge de cours à la faculté d'architecture et d'urbanisme de l'UMons et aussi de R & D en performance environnementale et plus précisément dans le domaine de l'analyse de cycle de vie des bâtiments (ACV).

A & C s'est rapproché, pour constituer les équipes de Startech basées dans la grande périphérie de Mons (Saint-Symphorien), de la Sprl Marcel Barattucci ingénieur-architecte & Associés.

Sous l'impulsion de son ingénieur-architecte dirigeant diplômé de la Faculté Polytechnique de Mons (UMons aujourd'hui), ce bureau de Nalinnes aligne de nombreuses références dans les bâtiments industriels ou commerciaux, la construction/rénovation de bâtiments résidentiels ou tertiaires avec également une activité historiquement très soutenue dans le logement social, notamment pour le Centr'Habitat SCRL à La Louvière, Versant Est SCRL et la Carolorégienne SCRL qui font partie de la Sambrienne (Charleroi).

Performances environnementales

« Avec cette très large palette de compétences, Startech Management Group est capable d'avancer des propositions « 1+1=3 » au bénéfice de ses clients » sourit Marcel Barattucci.

« Dans notre approche « développement durable », les projets que nous montons privilégient une approche globale qui, sur le plan de la thermique, nous permet d'intégrer, dès les premières esquisses de la programmation, des orientations privilégiant une approche énergétique. Dans la plupart des cas, cela permet la réalisation de bâtiments passifs » poursuit Nathalie Abrassart.

Une expertise déployée par Startech notamment pour les nouveaux bureaux (1.600 m²) de la société Ménart à Dour et même jusqu'au Burundi dans le cadre d'une mission de maîtrise d'ouvrage délégué pour l'étude, commandée par la plus grande compagnie d'assurances de ce pays, des performances environnementales d'un nouveau centre commercial et d'une résidence service annexée au nouvel hôpital.

L'équipe est aussi active dans le déploiement, à l'échelle de la Fédération Wallonie-Bruxelles, d'une quinzaine de pavillons scolaires mobiles.

Ce sont encore les compétences de Startech qui ont été, voici peu, sollicitées afin d'assister ORES dans l'élaboration du cahier des charges « Design and Build » de la nouvelle implantation à Leuze-en-Hainaut.

Depuis sa désignation en 2012 par la Sambrienne, au terme d'un appel d'offre européen, l'équipe s'active à la réhabilitation de la cité du Centenaire à Montignies-sur-Sambre. Ce projet a été nominé au prix Hainaut Horizon 2015, prix du développement durable de la province de Hainaut et élu « prix du public ».

Les 24 premiers appartements finalisés affichent un certificat PEB A et A+, niveau encore jamais atteint en rénovation dans le secteur des logements publics en Wallonie. La construction du nouvel immeuble de 12 logements passifs et adaptables vient de débuter. À suivre…

ST.AR.TECH MANAGEMENT GROUP

Rue Jules Antheunis, 44, boite 1 à 7030 Saint-Symphorien - Tél. : 065/36.46.07 - www.startech-group.eu

Membre CCIWAPI

[Mediashop]

RECYCLEUR CULTUREL

- Livres
- CD et vinyles
- DVD et Blu-ray
- Figurines
- High-Tech
- Jeux Vidéo

CAMILLE DESAUVAGE

La Bourse aux livres est la plus grande bouquinerie de Belgique, elle possède un espace de rencontre de 1.500 m².

- Présentez ce que vous avez à vendre du mardi au vendredi
- Un tri est effectué selon nos critères (année, stock, état, auteur…)
- Une offre vous est immédiatement proposée
- Paiement 100% cash ou 120% en bons d'achat

« *Aujourd'hui, tout se consomme vite. On ne conserve plus ! On achète, on revend, on échange. C'est une nouvelle conception de la consommation. La tendance est au durable, au recyclage et cela vaut également pour les livres* », explique Laurent Lemaire à la tête de Mediashop, plus connu sous le nom de « LA BOURSE AUX LIVRES ».

Dépôt/vente

L'entreprise voit le jour il y a 20 ans. Elle propose alors l'achat et la vente de tout matériel. Rapidement, le créneau des livres se développe et une surface lui est entièrement dédiée dans le Shopping Center de Tournai alors très en vogue. Les 50 m² ne suffisent bientôt plus à stocker les nombreux ouvrages et la société se délocalise de l'autre côté de l'Escaut, à la Place Verte, en 1995. *« Petit à petit, les clients nous ont suggéré d'ouvrir un service équivalent pour les CD et les K7 vidéo. Nous avons donc élargi nos présentoirs pour répondre à la demande et une nouvelle fois, nous avons rapidement été à l'étroit dans la boutique. En 1998, nous avons donc investi un nouveau bâtiment de 1.000 m² où nous sommes restés pendant 14 ans. Situés le long du boulevard périphérique de Tournai, nous avons touché une clientèle encore plus vaste. »*

La plus grande bouquinerie de Belgique

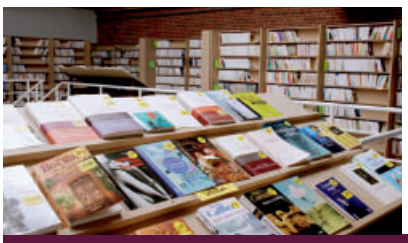
Depuis 2012, l'équipe, composée de 6 employés, évolue dans une surface de 1.500 m². Le bâtiment a permis de développer l'espace multimédia et de rassembler en un seul endroit livres, CD, Blu-ray ou encore consoles et jeux vidéo. *« 80 % de notre chiffre d'affaires provient du livre d'occasion et de déstockage. En moyenne, nous proposons* ***250.000 à 300.000*** *articles à nos clients. Chacun de nos employés est spécialisé dans un secteur :* ***multimédia, jeunesse, BD/Manga, Roman/Littérature ou loisirs et sciences humaines****. Ici, le conseil est un véritable plus. Nous prenons le temps d'échanger avec les lecteurs, de comprendre et connaitre leurs goûts. Puisque les employés sont également les premiers clients, ils savent de quoi ils parlent et orientent judicieusement les acheteurs. »*

Un nouveau concept

Le créneau de Mediashop est différent de celui d'une librairie. S'il est certain qu'on ne trouve pas systématiquement la dernière œuvre sortie, il est possible de se procurer un livre de l'an dernier à moitié prix. Les collectionneurs ne sont plus légion contrairement aux personnes à la recherche de livres à prix avantageux. Les sites internet répondant à cette demande se sont d'ailleurs multipliés ces dernières années. *« Nombreux sont ceux qui ont pensé que le développement des sites d'achats en ligne allait nous nuire. Que du contraire ! Cela a banalisé l'acte d'achat d'occasion. De plus, chez Mediashop, contrairement aux sites internet, on touche, on feuillette et on se promène dans les allées au fil des envies. »*

Un lieu d'échange

Laurent Lemaire explore chaque jour un peu plus ce créneau situé entre la librairie et le site internet en mettant en avant ses plus-values. Il assure la convivialité de son établissement en proposant des animations et s'ouvre aux manifestations culturelles de la région. Récemment, un concert de musique classique pour bébé a rassemblé une vingtaine de couples et prochainement, l'équipe proposera des concours photos ou créatifs avec la réalisation de signets. Mediashop continue chaque jour d'écrire son histoire et semble bien loin de rédiger son dernier chapitre.



MEDIASHOP
Avenue de Maire, 44 à 7500 Tournai
Tél : 069/84.67.00
www.labourseauxlivres.be

Membre CCIWAPI

[BizTOnet]

Premier réseau social réservé aux entreprises

- Échanger avec les autres entreprises membres via un mur en commun
- Exposer ses produits et services dans le showroom virtuel
- Placer des annonces commerciales dans le « business market »
- Prospecter de nouvelles relations commerciales

ANNICK COCHONNEAU

La start-up voudrait atteindre 10.000 membres d'ici 3 ans

2 ans de développement

L'idée d'Omer Taki, un jeune entrepreneur wallon, était de lancer une **plateforme où l'on pourrait s'échanger tout type d'informations commerciales entre entrepreneurs.** Son équipe et lui ont travaillé deux ans sur le développement de ce nouvel outil. « *Après avoir analysé le marché de l'entrepreneuriat au travers de l'activité de ma société d'agents commerciaux, explique-t-il, j'ai constaté que les moyens de communication disponibles pour partager des informations commerciales étaient très limités, et surtout très coûteux pour une entreprise : nombreux appels téléphoniques, envoi d'e-mails et prospections commerciales sur le terrain. Partant de ce constat, je voulais créer un outil de communication leur facilitant le travail, un site internet qui d'un clic, permette à la société de diffuser toutes sortes d'informations commerciales à l'ensemble de ses relations.* »

À mi-chemin entre Facebook et LinkedIn, bizTOnet offre à ses membres la possibilité de créer leur page et d'échanger avec leur réseau commercial de manière simple, rapide et efficace ! Mais, à la différence des autres réseaux sociaux, ce n'est pas la personne qui devient membre de bizTOnet, mais bien l'entité morale qu'elle représente.

L'objectif est de rester en contact avec ses relations commerciales. Comme dans n'importe quel réseau social, **l'inscription est entièrement gratuite.** Le membre a le choix entre un compte gratuit ou un compte payant qui donne l'accès à des fonctionnalités supplémentaires, comme la création de publicités, en fonction du besoin de chacun.

Les membres du personnel de l'entreprise peuvent aussi créer leur profil sur bizTOnet pour que chacun la représente au sein de son propre réseau. Ils peuvent alors partager les produits et services de leur entreprise, consulter les informations commerciales des autres entreprises et communiquer avec leur personnel.

International

Au niveau international, bizTOnet facilite aussi l'échange entre les entreprises membres des différents pays, afin de favoriser l'exportation/importation. D'ailleurs, le site est déjà fonctionnel en quatre langues et actif dans plus de 10 pays (80 % en Europe, 15 % au Moyen- Orient et même 5 % en Asie).

Une belle ascension

Depuis son lancement, plus de 1.000 entreprises se sont inscrites (soit 12.000 mises en relation). On y retrouve des associations, des multinationales, des organisations et des PME venant de secteurs d'activités fort différents. En majorité des entreprises commerciales (63 %) et des sociétés de services (24 %). Parmi les secteurs représentés, on retrouve l'agroalimentaire (16 %), l'industrie mécanique (16 %), les télécoms et l'informatique (15 %), la construction (14 %) et le mobilier et la décoration (10 %). **BizTOnet est également disponible sur tablettes et smartphones.**

Le réseau

Parmi les membres, on retrouve entre autres : Azimut, IGRETEC, InnovaTech, Wapict sprl…

Omer Taki

BIZTONET
Omer Taki - GSM : 0497/16.47.77
www.biztonet.com

Premiers tramways Citadis d'Alstom en Chine

La co-entreprise Shanghai Alstom Transport Co (SATCO), d'Alstom et de Shanghai Rail Traffic Equipment Development (SRTED), vient de remporter un contrat d'une valeur de 72 millions d'euros. Attribué par Shanghai Songjiang Tramway Investment and Operation Co. Ltd, il porte sur la fourniture de 30 tramways Citadis destinés aux deux premières lignes de Songjiang, en périphérie de Shanghai. Il s'agit du premier projet de tramway Citadis d'Alstom en Chine. Le quartier de Songjiang prévoit de construire 6 lignes de tramway d'ici à 2020. Les 30 tramways Citadis circuleront sur les deux premières lignes, T1 et T2, qui couvriront une distance totale de 31 kilomètres et comprendront 42 stations. Ces deux lignes devraient entrer en service en 2017 et assurer le transport de 173.000 personnes par jour. Au total, la ville de Shanghai prévoit de construire un réseau de tramways de 800 km d'ici à 2020.

Citadis: une référence internationale sur le marché

« Alstom et son partenaire se réjouissent d'avoir été sélectionnés par la province de Shanghai afin de fournir les tramways Citadis qui contribueront à améliorer les services de transport de la ville et à dynamiser sa vie urbaine, tout en participant à la protection de l'environnement. Alstom participera à cet ambitieux projet de développement du réseau de tramways en apportant son expérience internationale et son expertise en matière de tramways, » a affirmé Fang Ling, Directeur général d'Alstom Transport Chine.

SATCO bénéficiera de la technologie de tramway Citadis d'Alstom, afin de mieux répondre aux besoins de la Chine en matière de transport urbain. Pour ce projet en particulier, SATCO fabriquera les tramways Citadis et Alstom fournira les systèmes de traction, les bogies et le système de contrôle et de surveillance de train (TCMS).

Avec plus de 1.900 tramways vendus dans 49 villes à travers le monde, Citadis est la référence internationale sur le marché. Les 1.600 tramways Citadis déjà en circulation ont parcouru 800 millions de kilomètres, transporté près de 6 milliards de passagers et permis de réduire les émissions de carbone de près de 5 millions de tonnes, depuis la mise en service du premier tramway en 2000.

ALSTOM
www.alstom.com

Nexans équipe les trains de Bombardier au Queensland avec les câbles de sa gamme FLAMEX®

Le Groupe a remporté auprès de Bombardier Transport un contrat pour la fourniture de câbles basse et moyenne tension destinés à un projet de matériel roulant de nouvelle génération en Australie. Les trains régionaux de la province du Queensland en Australie utiliseront des câbles Nexans suite au choix fait par Bombardier Transport. Le Groupe fournira ainsi une gamme de câbles basse et moyenne tension FLAMEX® qui équipera 75 rames automotrices électriques de six voitures. Dans le cadre de ce contrat, Nexans fabriquera et fournira des câbles basse tension d'énergie, de contrôle-commande et de transmission de données ainsi que des câbles moyenne tension pour les moteurs et transformateurs de traction.

Les câbles, d'une tension nominale allant de 300 à 3.600 V, répondent aux normes EN et de tenue au feu. Les produits Nexans FLAMEX® sont résistants au feu et non toxiques. L'installation a commencé en janvier 2015 et se poursuivra jusqu'à la fin de 2017.

Les nouvelles rames sont appelées à remplacer un parc vieillissant et à augmenter la flotte actuelle de 30 % de façon à faire face à la demande croissante que connaissent les transports publics au Queensland.

François Renier, responsable du segment Matériel roulant chez Nexans : *« L'attribution de ce contrat renforce la position de Nexans en Australie et en Asie en tant que leader du câblage pour le matériel roulant. Notre Groupe est heureux de collaborer avec Bombardier sur ce projet destiné à améliorer la fiabilité et la capacité. »*

NEXANS
Parc Industriel, zone B
Avenue de l'Europe à 7080 Frameries
Tél. : 065/61.04.11
Rue Vital Françoisse, 218 à 6001 Charleroi (Marcinelle)
Tél. : 071/44.05.82 - www.nexans.com

Le domaine du Château de Seneffe-Musée de l'orfèvrerie fête ses 20 ans

Depuis le 10/05 jusqu'au 15/11, exposition « Les plaisirs du jardin au XIII[e] siècle » au château de Seneffe

Cela fait 20 ans que le Château et le Musée de l'orfèvrerie sont ouverts au public. Un anniversaire qui se fêtera tout au long de l'année 2015 au travers de différentes expositions et activités dignes de ce domaine.

Le Domaine de Seneffe est constitué d'un Château de style néo-classique construit au XVIIIe siècle qui abrite la plus belle collection d'orfèvrerie de Belgique, d'un théâtre, d'une orangerie, d'une volière et d'un parc à l'anglaise de 22 hectares avec un jardin à la française, un étang et une île reliée à la rive par un pont très romantique. Mais l'intérêt du lieu ne se limite pas à ses dimensions historique ou architecturale indiscutables.

Le Château de Seneffe s'ouvre à de nombreuses manifestations, des plus traditionnelles aux plus contemporaines, voire avant-gardistes. Il se veut un lieu de rencontres de toutes les expressions artistiques, toutes les curiosités, au travers de tous les styles et toutes les époques.

L'ASBL qui gère ce joyau défend différentes valeurs comme : la curiosité, l'humanisme, l'intelligence et la générosité.

Mais il y a aussi le parc qui est un lieu de promenade et de découverte. Restauré dans l'esprit des premiers occupants, ce dernier s'étend sur une superficie de 22 ha. Le tracé des chemins, les bassins d'eaux avec fontaines respectent les plans d'antan.

Cette étendue parfois très structurée et parfois très sauvage est aussi un lieu d'exposition en plein air qui accueille chaque année à la belle saison l'un ou l'autre artiste de renommée internationale.

Pour fêter ses 20 ans, le domaine du château de Seneffe a mis les petits plats dans les grands et propose de nombreuses activités dont :

- Les plaisir des jardins au XVIIIe siècle - exposition (jusqu'au 15 novembre 2015)
- Moi, toi et le jardin – expo photo en plein air (jusqu'au 11 novembre 2015)
- Et l'exposition permanente : « Faste et Intimité » ainsi que la collection unique d'orfèvrerie

CHÂTEAU DE SENEFFE
Rue Lucien Plasman, 7 à 7180 Seneffe
Tél. : 064/55.89.92 - www.chateaudeseneffe.be

BSCA, troisième meilleur terminal low-cost au monde !

Brussels South Charleroi Airport a été élu parmi les meilleurs terminaux au monde, selon le classement annuel World Airport Awards 2015 du bureau-conseil britannique Skytrax. Cette année, l'aéroport se situe en troisième position du classement, derrière Kansai (Japon) et Londres Stansted (Royaume-Uni).

Déjà élu deuxième meilleur aéroport au monde en termes de ponctualité selon le classement OAG punctuality league 2014, BSCA a, au cours des années écoulées, reçu différents prix pour la qualité de ses services et de son terminal.

L'Administrateur Délégué de Brussels South Charleroi Airport, Jean-Jacques Cloquet, se félicite de cette troisième position et complimente ses équipes pour le travail accompli : *« Être élu troisième meilleur terminal au monde par Skytrax montre une fois de plus que le travail paie. Ce titre est le fruit de l'excellent travail fourni par tous les membres du personnel de BSCA, travail qui permet à nos passagers de voyager dans des conditions optimales et sans stress. Successivement élu deuxième meilleur aéroport au monde en termes de ponctualité et troisième meilleur terminal low-cost au monde, cela met donc parfaitement en avant le résultat d'un travail en équipe, pour le bien de la société et la pérennité de son activité. Cette reconnaissance mondiale est une excellente image pour la Région Wallonne et la Ville de Charleroi. »*

BSCA - BRUSSELS SOUTH CHARLEROI AIRPORT
Rue des Frères Wright, 8 à 6041 Charleroi
www.charleroi-airport.com

NOUVELLES DU FRONT EUROPÉEN: la diplomatie économique européenne

EUROCHAMBRES

Pas d'approches assez cohérentes

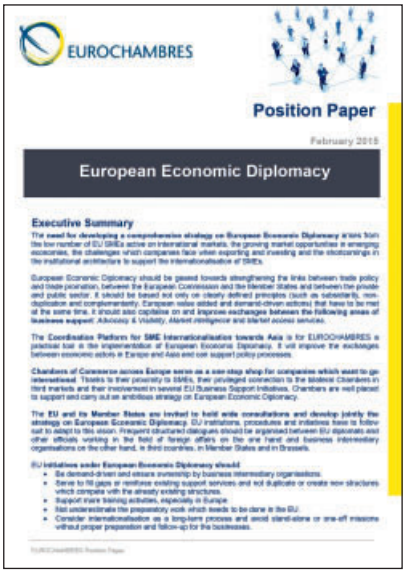
Au fil des dernières années, l'Europe a développé beaucoup d'initiatives visant à soutenir les sociétés européennes dans leurs accès aux marchés dans des pays tiers. Fruit d'une réelle préoccupation pour la communauté des affaires, ces initiatives ne sont pourtant souvent pas basées sur une analyse de marché au préalable. Elles manquent d'une approche cohérente et ne conduisent pas aux résultats souhaités.
Pour ces raisons, **Eurochambres, l'association des Chambres de Commerce européennes,** a présenté dans un document de principe la manière dont l'Europe peut définir la diplomatie économique de façon efficace et sensée.

Opportunités d'affaires pas assez exploitées

Ceci résulta également du sondage effectué pendant le *Parlement européen des Entreprises* en octobre 2014. Peu de PME européennes sont actives à l'international et les opportunités sur des nouveaux marchés sont insuffisamment exploitées ; exporter reste pour beaucoup de sociétés un parcours semé d'obstacles et même les exportateurs les plus expérimentés font les frais des entraves au commerce. Pour Eurochambres, « diplomatie économique européenne » signifie, à ce propos, le renforcement des liens entre politique et promotion commerciale, entre la Commission européenne et les Etats membres ; mais, également, entre les secteurs public et privé. Les initiatives doivent répondre à une question concrète venant de la communauté des affaires, les structures existantes doivent être renforcées, au lieu d'en déployer de nouvelles et plus d'énergie doit être investie dans une formation de qualité et dans la préparation des entreprises, ici, avant de les diriger vers l'étranger.

Les CCI, un acteur important

Eurochambres ne dit pas seulement de quelle manière la situation peut s'améliorer, mais elle veut aussi assumer sa responsabilité de façon claire : en tant que Chambres de Commerce & d'Industrie, nous sommes en effet mieux placés que tout autre acteur pour jouer un rôle important dans la diplomatie économique. D'une part, nous sommes conscients des besoins des sociétés grâce à notre ancrage local et **nous pouvons former, préparer et guider de nouveaux exportateurs.** D'autre part, nous pouvons nous appuyer sur un **réseau mondial de Chambres** avec lequel nous entretenons des contacts étroits. Pour finir, nous sommes également engagés dans différentes initiatives sous le label *EU Business Support*, telles que l'*EU Business Technology Centre* en Inde, l'*EU Business Centre* en Chine, l'*IPR SME Helpdesk* en Amérique Latine, etc. Dans ce contexte global, nos Chambres de Commerce belges opèrent dans plus de 100 pays et sont des partenaires également fiables et bien connectés dans le réseau mondial des Chambres.
Le document de principe d'Eurochambres a suscité beaucoup d'intérêt de la part des commissaires UE concernés et il constituera le fil rouge de ses activités sur l'internationalisation, lors de la prochaine législature de la Commission.


EUROCHAMBRES

Position Paper

February 2015

European Economic Diplomacy

Executive Summary

Le point de vue intégral d'Eurochambres est disponible sur:
http://www.eurochambres.eu/content/default.asp?PageID=1&DocID=6825
Source : Fédération des Chambres de Commerce belges, 10/3/2015

MIDI D'AFFAIRES DE LA CCIBW
au Golf Château de la Tournette
(28/04/2015)

(à gauche) Randy Francart (CBC) et David Straet (Lexabel)

De gauche à droite : Miguel Mendes (Damnet), Nicolas Tilman (Europcar), Randy Francart (CBC), David Straet (Lexabel)

Le 28 avril, au Golf Château de la Tournette, chefs d'entreprise et représentants de sociétés avaient pris place autour de la table d'un salon privatif pour une activité de réseautage organisée par leur Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon. Quatre à cinq fois par an, les « 10/10 » dont l'appellation évoque les dix minutes de temps de parole accordées aux dix intervenants, réunissent ainsi ceux et celles qui aiment initier ou renforcer des contacts d'affaires en toute convivialité en partageant un lunch.

Les sociétés présentes au 10/10 du 28/04/2015

LEXABEL
- Équipe multilingue et pluridisciplinaire de 9 avocats.
- Services dans les domaines du droit administratif, économique, immobilier, social, pénal, de la responsabilité…
- Bribes de la présentation de David Straet :

« Nos piste de solutions se font sur mesure, en accord avec notre client ; nous travaillons toujours en étroite collaboration avec lui »

« Nous privilégions les solutions pacifiques : le meilleur procès est celui qui ne doit pas être intenté ! »

Avenue Albert-Elisabeth, 46 à 1200 Bruxelles
Tél. : 02/735.00.11 - www.lexabel.be

2PERFECTION SA
2 pôles principaux du métier :
- les événements corporate : anniversaires de sociétés, teambuilding, remerciements de clients…
- le field marketing : animations de supermarchés, dans les centres commerciaux, etc.

Un 3e pôle : foires et salons (création et design des stands, montage, démontage, logistique…)
- Bribes de la présentation de J-C Maquest :

« Les détails font la perfection, mais la perfection n'est pas un détail »

« Pour Nutella, on a fait 150.000 boites contenant 2 petits pots de choco avec couteau en bois, jus d'orange, petits pains… distribuées dans les gares »

« Notre plus grande fierté, c'est de conserver nos clients. Parfois, on rentre par une petite porte et on parvient à grandir »

« Nous avons des produits spécifiques comme le Vespa Tour, un team-building original en Vespa qui dure 3 heures et rassemble une vingtaine de personnes. Nous en organisons notamment au départ du Lion de Waterloo ou du dernier QG de Napoléon…

Place de Plancenoit, 6A à 1380 Plancenoit (Lasne)
Tél. : 02/652.30.92 - www.2perfection.be

PROSELECT
- Recrutement et sélection de personnel qualifié
- 6 collaborateurs
- Divers départements : Recrutement & Selection, Assessment et Development Center, outplacement et formation
- Bribes de la présentation de Rachel Vandendooren :

« Nos clients sont de tous secteurs, comme Materne, Coca Cola, TNT, le CHU, le CHR »

« Les valeurs animant notre équipe sont le respect de ses engagements, la passion et la rigueur »

« Nous travaillons selon le principe du « No cure, no pay » ! »

Avenue Maurice Delmotte, 50 à 4350 Remicourt
Tél. : 0473/98.04.36 - www.proselect.be

TECH MGT SPRL
- Société spécialisée dans le développement d'applications informatiques
- 8 personnes
- applications de gestion comme : Bonita Open Solution (gestion des processus métiers), openCRX (gestion de la relation clients), gestion de projets…
- Bribes de la présentation de Dimitri Veny :

« Chez nous, la notion de proximité est importante. Quand il y a un problème, nous envoyons directement quelqu'un chez le client »

« Nous développons aussi nos propres produits… »

« Nous travaillons au résultat et respectons nos délais de livraison ! »

Clos de la Houblonnière, 3 à 1420 Braine-l'Alleud
Tél. : 02/387.47.87 - www.techmgt.be

De gauche à droite : JC Maquest (2Perfection), Dimitri Veny (Tech MGT), Michel Leclerc (Lapino Albino) et Olivier Luxen (Progecimmo)

Rachel Vandendooren (ProSelect) et J-C Maquest (2Perfection)

De gauche à droite : Michel Leclerc (Lapino Albino), Olivier Luxen (Progecimmo), Henri Dozier (Adria Tec)

EUROPCAR

- 5.700 véhicules en flotte, dont 520 utilitaires. Avec transmission automatique ou manuelle
- Choix entre les plus grandes marques
- 26 agences en Belgique
- Présence dans 130 pays à travers le monde
- Bribes de la présentation de Nicolas Tilman :

« Vous avez l'assurance d'avoir entre les mains un modèle récent, - les modèles étant renvoyés chez l'importateur au bout de 6 mois - et qui bénéficie donc des dernières adaptations par rapport aux émissions de CO2 ».

« Nous avons la flotte la plus verte ! »

« Notre carte Privilège vous permet de gagner du temps dans les aéroports, par exemple ».

« Notre flexibilité est grande ; nous avons par exemple un système de mobilité organisé via un call center… Plusieurs personnes de l'entreprise peuvent réserver le même véhicule ».

Rue Saint Denis, 281 à 1190 Bruxelles
Tél. : 02/709.71.45 - www.europcar.be

PROGECIMMO SPRL / VIRIDIS IMMOBILIÈRE

- 80 % de son marché sur le Brabant wallon
- vente, location et expertise de biens
- Bribes de la présentation d'Olivier Luxen :

« Nous aidons les personnes à valoriser leurs biens. Nous ne promettons pas « 1.500 » si l'estimation est de « 1.000 »

« Nous faisons beaucoup de promotion immobilière »

« Une 2e société joue l'interface entre le maître d'ouvrage et les sous-traitants ; un rôle de chef d'orchestre »

« On se diversifie avec de la gestion locative »

Chaussée de Tirlemont, 90 à 5030 Gembloux
Tél. : 081/60.01.11 - www.immoviridis.be

LAPINO ALBINO

- studio créatif pour publicités, documentaires, sites internet, etc. fondé en 2010
- 5 associés aux compétences complémentaires

« Notre premier métier est la vidéo »

« On va vous raconter des histoires. Lapino albino, c'est un peu le lapin blanc d'Alice au pays des merveilles qui vous invite à entrer dans un autre monde »

« Nous avons remporté un prix Gazelles dans la catégorie Starter, il y a 3 ans et, récemment, 2 prix à Cannes »

« Nos clients vont de la multinationale à la petite PME pour la création de logo, site internet… »

« On réalise des projets humoristiques, mais aussi sérieux et « carrés »

Chaussée de Namur, 119 à 1400 Nivelles
Tél. : 0497/93.87.04 - www.lapinoalbino.com

ADRIA TEC SA

- fourniture et location d'échafaudages, d'étais, de matériel de sécurité collective
- Les services englobent encore : un bureau d'étude, l'assistance sur chantier, le montage, etc.
- Rachat en 2006 par Duo Services
- 22 personnes
- 8.000.000 de CA dont 3.600.000 euros de location
- Bribes de l'intervention d'Henri Dozier :

« Nous travaillons sur la Belgique, la France, le Luxembourg »

« Nous sommes dans une petite niche : nous n'avons que 2 concurrents en Belgique »

« Depuis 2001, les accidents mortels sur chantiers ont bien diminué, passant de 25 à 5, en 2014 »

Avenue H. Zaman, 1 à 1480 Tubize
Tél. : 02/367.12.20 - www.adria-tec.com

DAMNET SCRL

- société coopérative de support IT
- Création : 2001
- installation, administration, maintenance de réseaux et parcs informatiques pour PME
- 23 personnes
- Bribes de l'intervention de Miguel Mendes :

« Tous nos techniciens sont aussi des commerciaux, gérant l'entièreté de la relation avec les clients »

« Notre service de monitoring nous permet d'être pro-actifs et d'agir avant que ne surviennent les problèmes »

« Nous opérons des missions ponctuelles d'expertise »

« Nos services reprennent le conseil, le suivi, l'accompagnement et la formation du client »

Route de Louvain-la-Neuve, 6, bte 14 à 5001 Belgrade
Tél. : 081/21.51.50 - www.damnet.be

CBC BANQUE ET ASSURANCES SA

- filiale de KBC Groupe
- 160 agences en Wallonie
- 1332 personnes
- clientèle diversifiée de particuliers et professionnels
- Bribes de la présentation de Randy Francart :

« Nous jouons la proximité ; en interne, nous avons même un service s'occupant des subsides disponibles en Région wallonne ou bruxelloise »

« Nous proposons gratuitement un audit pour l'estimation du package salarial et les solutions »

« Nous allons lancer la banque virtuelle ouverte jusqu'à 22 heures »

« On va ouvrir un nouveau siège à Namur… Et 8 nouvelles agences »

www.cbc.be

Facebook : je te vois… je ne te vois plus !

Il y a quelques semaines, Facebook a annoncé sur son blog une nouvelle modification de son algorithme qui pourrait directement affecter votre page d'entreprise présente sur le réseau social. **Facebook a ainsi défini la nouvelle manière dont les contenus publiés par les amis de l'utilisateur seront affichés sur le fil d'actualité de ce dernier.**

Il a décidé, notamment* :

- de réduire les interactions (commentaires, likes, etc.) des amis avec les pages que l'utilisateur ne suit pas.
- de privilégier, par contre, la publication des pages auxquelles l'utilisateur est abonné.

On peut s'inquiéter du changement de cet algorithme puisque **les pages « entreprises » présentes sur le réseau seront ainsi clairement pénalisées.**

Pourquoi ? Parce que ces changements pourraient faire baisser votre top d'audience. En réduisant la visibilité des interactions comme les « j'aime » des amis sur des pages entreprises que l'utilisateur ne suit pas, ces dernières seront dès lors moins visibles sur le fil d'actualité. Les amis de vos abonnés auront donc moins de possibilités de prendre connaissance de vos publications.

Les changements adoptés font soupçonner que le réseau veut :

- Avertir les sociétés qui possèdent une page et qui souhaitent être visibles d'en rendre leur contenu plus intéressant. De cette manière, les utilisateurs s'abonneront directement et les publications seront alors affichées sur leur fil d'actualité.
- Prévenir les sociétés dont le contenu des pages reste uniquement publicitaire qu'elles devront payer pour que les utilisateurs voient leurs publications.

En conséquence, si vous possédez une page entreprise sur Facebook, il serait peut-être temps de réfléchir, si ce n'est déjà fait, à la future manière dont vous communiquerez sur le réseau : accepter d'acheter de l'espace publicitaire sur ce dernier ou redéfinir le type de contenus que vous comptez y publier…

rehgis
RELAIS HENNUYER DE GESTION DE L'INFORMATION STRATÉGIQUE

Avec le soutien de :
FEDER Wallonie as·e

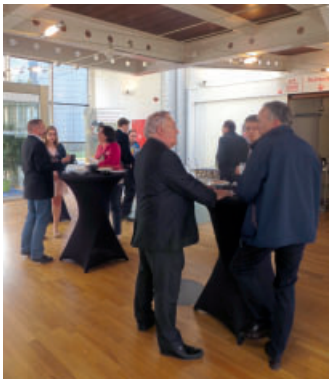
Voici un lien où vous pourrez trouver de bons conseils marketing fournis directement par le réseau :
http://lc.cx/ZJoT

* Lien pour consulter tous les changements prévus par Facebook :http://lc.cx/ZJoP

FEED-BACK : break-info viavia du 06/05/2015

Le 6 mai s'est tenu le **Break-info viavia,** une réunion d'informations destinée aux chefs d'entreprises wallons sur les thématiques « Les Aides Publiques en Flandre » et « Le recours au Groupement d'employeurs comme solution RH ». Cette séance était organisée dans le cadre du programme viavia, qui vise à stimuler le développement d'affaires entre les trois régions belges.

La séance a débuté avec la présentation de Koen Ruiters de Agentschap Ondernemen, le point de contact du Gouvernement flamand pour les entrepreneurs. M. Ruiters a tout d'abord dressé un panorama des différents organismes flamands intervenant dans l'aide au développement des entreprises. Il a ainsi expliqué ce qu'étaient le F.I.T, I.W.T, A.O, P.M.V, etc. Son exposé s'est poursuivi avec les différentes aides financières mises à disposition des PME et grandes entreprises. La séance d'infos s'est achevée en images en mettant en perspective un exemple d'investissement public flamand dans les infrastructures d'accueil pour les investisseurs. François Hurdebise, de la CCI LVN a aussi pris la parole pour expliquer les tenants et aboutissants d'un groupement d'employeurs : de quoi s'agit-il ? pour qui ? géré par qui ? quelles obligations ? etc. Vidéo-témoignages et exemples concrets à l'appui. Enfin, les participants ont été invités à un drink de clôture pour une séance de networking.



programme viavia wallonia flandersbrussels

FEDER Wallonie as·e

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE LA CCI WAPI (12/05/2015)

L'Assemblée générale annuelle de la CCI Wallonie Picarde s'est tenue le mardi 12 mai à l'Hôtel Horizon, à Ghislenghien.

À l'ordre du jour de cette édition 2015, la séance de vote pour la composition du Conseil d'Administration pendant la période 2015-2018. Ce nouveau CA sera amené à se réunir dans les prochaines semaines en vue de l'élection du Président de la CCI WAPI pour la même période.

La partie statutaire a permis de dresser un bilan des activités et résultats de l'année 2014, mais également de l'ensemble de la présidence 2012-2015, bilan que l'on peut qualifier de positif malgré les difficultés organisationnelles rencontrées. Le service « Commerce extérieur », par exemple, a connu une progression remarquable pour atteindre près de 9.000 certificats d'origine légalisés en 2014 ! La location de bureaux et salles de réunions est également en forte augmentation, sans parler du succès des différentes manifestations organisées sur l'ensemble de la Wallonie Picarde.

La conférence succédant à la partie statutaire, suivie par une centaine de personnes, avait pour thème **« Une histoire simple, celle d'une idée personnelle à sa reconnaissance universelle »** ; elle a rencontré un vif succès. L'orateur, Dominique Baudoux, pharmacien aromatologue aujourd'hui chef d'entreprise de Pranarôm International, y a présenté son parcours : « du pharmacien indépendant jusqu'au groupe international reconnu mondialement » et n'a pas hésité à expliquer sa vision de l'avenir ! Un bel exemple de l'idée promue par la CCI Wapi : « Osez entreprendre » !

La soirée s'est clôturée par un walking dinner avec pour maîtres-mots « relationnel, bonne humeur et ambiance festive » !

Franc succès pour la 3e rencontre VOKA MEETS CCI WAPI

21/05/2015

La CCI WAPI a organisé le 21 avril, conjointement avec la VOKA West-Vlaanderen, une rencontre rassemblant les dirigeants d'entreprise wallons et flamands. Ce rendez-vous s'est tenu dans l'enceinte de Famiflora, à Mouscron. Aujourd'hui, ce magasin est considéré comme le plus grand centre de jardinage et de décoration de Belgique.
Les participants ont d'abord pu assister à l'intervention de Marie-Christine Marghem, Ministre fédérale de l'Énergie, de l'Environnement et du Développement durable. Pour cette occasion, elle s'est exprimée sur le thème du « osez entreprendre ». Martine Mas, directrice régionale formation au Forem, lui a ensuite emboîté le pas en abordant la collaboration qui a été entreprise entre le VDAB et le FOREM, pour le recrutement du personnel de Famiflora. L'enjeu était de trouver des employés qui puissent satisfaire au mieux une clientèle issue des trois régions frontalières : la Wallonie, la Flandre et la France.

Après ces différents exposés, les participants ont pu visiter les 23.000 m² de surface de vente. Ils ont eu l'opportunité de découvrir les installations innovantes en matière de développement durable dont s'est équipé Famiflora. Citons par exemple le système de cogénération qui permet de subvenir aux besoins en électricité et en eau chaude, les panneaux solaires ou encore le chauffage par le sol. Des équipements qui assurent au magasin une parfaite autonomie énergétique. La soirée s'est achevée avec un walking dinner qui a permis aux 120 participants d'élargir leur réseau d'affaires. Le succès de l'événement prouve que le respect de l'environnement est dorénavant intégré comme une composante indispensable à tout développement économique…

Stageco:

"All the world's a stage!"

Comme le laisse entendre son nom, Stageco construit des scènes et des structures temporaires dans le monde entier. Étant donné que ces missions se font principalement sur une base locative, les mêmes éléments se retrouvent constamment dans de nouvelles configurations. Stageco travaille notamment pour de nombreuses tournées de concerts d'artistes de renommée internationale comme U2, The Rolling Stones, Madonna, Coldplay, Bruce Springsteen...

STAGECO
STAGING GROUP

Que représente l'exportation pour votre entreprise ?
Près de 90 % du chiffre d'affaires du groupe est réalisé à l'étranger.

Vers quels pays exportez-vous ?
Nos produits destinés aux exportations temporaires voyagent dans le monde entier. Nous utilisons le carnet ATA le plus souvent pour les États-Unis, la Suisse, la Norvège, l'Australie, l'Amérique du Sud...

Pour quels produits ou événements utilisez-vous le carnet ATA ?
Ce qui est typique des tournées de concerts, c'est que tout le matériel doit constamment être déplacé d'un lieu à l'autre. Cela vaut également pour nos scènes. Elles sont montées pour chaque représentation, puis démontées, et ainsi de suite pendant toute la tournée.

Quels avantages trouvez-vous à l'utilisation du carnet ATA ?
Un grand nombre de pays connaît et reconnaît le principe du carnet ATA. Dans ces pays, les douanes ont l'habitude de travailler avec ces carnets et cela vous facilite vraiment les démarches administratives.
L'utilisation du carnet ATA vous permet de ne pas devoir payer de caution pour un import-export temporaire. Ce qui représente un sérieux avantage sur le plan financier.

Le plus grand avantage pour nous est toutefois la flexibilité d'import-export entre différents pays en suivant. Nos scènes parcourent souvent tout un périple avant de rentrer en Belgique. Grâce au carnet ATA, il est possible de les faire voyager entre les différents pays, p. ex. de la Belgique aux États-Unis, puis en Australie et de ne les faire rentrer qu'après plusieurs autres destinations.

Stageco :
« Le carnet ATA est un règlement douanier particulièrement pratique pour les produits qui font le tour du monde et qui sont systématiquement importés puis exportés. »

Comment avez-vous découvert le carnet ATA ?
Nous avons découvert le Carnet ATA grâce à la Chambre de Commerce.

Le carnet ATA, le passeport international de vos marchandises

Un carnet ATA (*fusion entre « Admission Temporaire/Temporary Admission »*) minimise les contretemps et les formalités administratives lors d'une importation temporaire. Ces formalités sont surtout liées à la clôture et à la récupération d'une caution pour chaque pays que vous visitez.

Le carnet ATA remplace toutes ces cautions séparées par une seule caution, valable à l'international. Par le biais d'un document unique, vous pouvez voyager pendant un an dans tous les pays hors UE membres de la chaine ATA.

ATA carnet
ICC International Chamber of Commerce

Contactez-nous par
ata@ccibw.be - tél. +32 (0)67 89 33 33
ata@ccih.be - tél. +32 (0)71 32 11 60
ata@cciwapi.be - tél. +32 (0)69 89 06 80
www.e-ata.eu

Conseils et gestion

Et si vos défis prenaient un nouvel envol ?

ETHIAS SERVICES

UN PARTENAIRE POUR TOUTES VOS MISSIONS
CERTIFIÉ ISAE 3402

Calcul des engagements salariaux, optimisation des coûts de pension, gestion administrative, paiement des retraites du personnel, études juridiques, rapports actuariels, audit du portefeuille d'assurances...

Autant de défis quotidiens qu'Ethias Services peut vous aider à relever.

Envie d'en savoir plus ? **www.ethiasservices.be**

ethias SERVICES

Ethias Services SA. Numéro d'entreprise 0825.876.113. Contact : Rue des Croisiers 24 – 4000 LIÈGE