LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

ccimag

MENSUEL N°02
FÉVRIER 2015
ÉDITION BRABANT WALLON - HAINAUT - WALLONIE PICARDE

L'INVITÉ

Bernard Wattiez

(MURPROTEC Benelux)

AUCUN 'MAIS' AU MENU !

© EH-Reporters

Dossier

SPIN-OFFS : RÉSERVOIRS DE PÉPITES

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

brother
at your side

CONÇUE POUR **LES ENTREPRISES EN PLEINE CROISSANCE**

Pour une entreprise en pleine croissance, demain est aussi important qu'aujourd'hui. C'est pourquoi nous avons mis au point la gamme Business Smart. Grâce à des fonctions innovantes telles que l'impression au format A3 et la connectivité mobile et au Cloud, cette gamme offre suffisamment de flexibilité pour affronter l'avenir. Les coûts faibles, les cartouches XL et l'impression standard recto verso apporteront aussi à votre entreprise les performances et la fiabilité dont elle a besoin.

Disponible à partir de 219 € TVAC.

L'AVANTAGE **PRINT 3.0**

www.brother.be

Édito

« Évoluer d'un concept vers l'industrialisation… »

Les spin-offs : des catalyseurs de talents en croissance autour de leur pôle universitaire…

Souvent, l'industrie regrette la « césure » entre le monde académique et celui des entreprises.

L'exemple des spin-offs est juste… le contre-exemple ! Déclinées par la volonté de transposer la recherche fondamentale en produit industriel, elles sont le ferment de l'innovation appliquée.

Émerger d'un concept vers l'industrialisation requiert cependant une approche spécifique concentrant les challenges du développement industriel, du financement, mais aussi de la gestion d'équipes pluridisciplinaires.

Bref, ce sont des entreprises en pleine construction et vivant la dynamique du changement, mais qui sont aussi des catalyseurs de talents en croissance autour de leur pôle universitaire. Plusieurs de ces spin-offs sont devenues de belles entreprises bien établies sur le marché et certaines s'affichent / s'afficheront comme des fleurons nationaux.

Notre dossier les met sous les feux du succès et de la découverte ; laissez-vous, dès lors, bercer par l'étonnement et la soif d'entreprendre de ces capitaines de l'économie de demain.

RENÉ BRANDERS,
PRÉSIDENT DE LA CCIBW

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, Céline Léonard, VDA.

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'

cci mag'
LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

Mensuel N° 02
Février 2015
EDITION BRABANT WALLON
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

L'invité

Bernard Wattiez
Murprotec Benelux

4

Notre patron de ce mois déteste les « mais ». *« Ils annihilent tout ce que la personne a pu réussir avant ! »* justifie-t-il. Entré chez Murprotec il y a une vingtaine d'années, ce chef d'entreprise au sens humain exacerbé est aujourd'hui à la tête de la zone Benelux.

Analyse sectorielle

Les quatre éléments

8

Comment maitrisent-ils l'eau, la terre, le feu et l'air pour en faire un business… ou les combattre ? Réponses au travers de petites « cartes d'identité » de sociétés du Brabant wallon et du Hainaut.

Social

Nouvelles mesures pour le crédit-temps

11

De nouvelles règles sont entrées en vigueur en ce début d'année, concernant le crédit-temps. Sans motif, il n'ouvre plus le droit à des allocations d'interruption, par exemple. Le point avec le Group S, dans cet article.

Dossier

Spin-offs : réservoirs de pépites

13

Nées d'un objectif scientifique, elles ont évolué vers des entités commerciales à part entière. Elles ont pris leur envol, au départ des universités dont elles sont issues, en valorisant le résultat des recherches menées en amont. Issues de l'ULg, l'UCL, l'UMONS, ces spin-offs sont parfois devenues des fleurons internationaux. IBA, IRIS, AMOS,… ont fait leurs preuves depuis longtemps. D'autres, encore jeunes, présentent un incroyable potentiel et ne demandent qu'à galoper à bride abattue, comme Keemotion ou Domobios. Découvrez ces entreprises à la pointe de l'innovation dans les pages de notre dossier de ce mois…

Vincent Blondel (KitoZyme)

J-P Delwart (Eurogentec)

F. Fornieri (Mithra)

Alterface dragons wild shooting

Domobios

Keemotion

Polyris

- **A l'ULg** 14
  - interview de Michel Morant, Directeur de l'Interface Entreprises-Université de Liège
  - Quelques spin-offs de l'ULg :
    - AMOS
    - Physiol
    - KitoZyme
    - GreenPropulsion
    - Samtech
    - Mithra Pharmaceuticals
    - Eurogentec
    - …
- **Entre l'ULg et l'UNamur** 19
  - Nanocyl
- **A l'UCL** 19
  - Le LTTO, guichet unique
  - Quelques spin-offs de l'UCL :
    - GetSmily
    - IRIS
    - IBA
    - Alterface
    - …
- **A l'UMONS** 24
  - L'AVRE, « Administration et Valorisation de la Recherche »
  - Quelques spin-offs de l'UMONS :
    - Polyris
    - Madagascar Holoturie
    - Acapela Group
    - …

Honest Talk

Sophie Paczkowski
Worldskills Charleroi

26

Charleroi sera-t-elle la capitale mondiale des métiers en 2019 ? C'est en tous cas l'objectif que s'est fixé Sophie Paczkowski, responsable du projet « Worldskills 2019 ». Avec des villes telles que Paris ou Kazan, la concurrence sera rude. La cité carolorégienne croit néanmoins en ses chances et entend bien mettre en avant ses atouts tels que l'aéroport ou son savoir-faire dans les métiers techniques.

En bref

L'actualité du chef d'entreprise

32

Au programme de cette édition : les retards de paiements, l'entrée en vigueur de la réforme du Tax Shelter, le travail autorisé des pensionnés, le coût des bureaux … et bien d'autres infos encore!

Economie en images

Raffinerie Tirlemontoise : au pays de l'or blanc

28

Le sucre de Tirlemont est une véritable institution, dans notre pays. Issu de la culture de la betterave, il doit son existence au flair de Napoléon 1er en la matière. Que vous l'aimiez sous forme de morceaux durs, de grains fins ou bien encore perlé, partez à la découverte de ce véritable or blanc.

Vie de nos entreprises

Carrières du Hainaut

37

Le bilan des initiatives 2014 des « Carrières du Hainaut » et l'avenir de l'entreprise.

Automobile

Vous avez dit « utilitaire » ?

35

Les utilitaires légers ont le vent en poupe. Leur standing est dorénavant aussi un facteur de choix. Quelles sont les marques les plus courtisées… et leurs atouts ? Les réponses dans cet article.

Echos de la CCIBW

Les activités de la CCI du Brabant wallon

41

Un business lunch de la CCIBW et un événement de networking « verre en hiver » en images…

Portraits

CROC' IN : la créativité qui croustille

38

La société commercialise des fonds de tartes prêts à garnir et de la nougatine…

MOL : des taxis qui déménagent

39

A Tournai, la famille Mol exerce son activité depuis 1945. Ses 3 activités sont aujourd'hui déclinées en 3 secteurs : taxis, déménagement, location de camionnettes…

Thelis : une longueur d'avance

40

Entreprise familiale, Thelis a ressenti la nécessité de se diversifier suite au ralentissement de son bureau d'étude. Parce que, pour les PME, les nouvelles technologies s'apparentent à une «galère», la société a créé Thelis ICT présentant une solution «Kiwix», «tout-en-un».

Echos de la CCIH

Les activités de la CCI du Hainaut

45

Le business lunch-débat de la CCIH sur la reconversion des friches industrielles de Duferco en Wallonie en photos…

Echos de la CCIWAPI

Les activités de la CCI de Wallonie picarde

47

La réception de Nouvel An de la CCI Wapi s'est tenue à la Halle aux Draps de Tournai…

BERNARD WATTIEZ (MURPROTEC BENELUX)

AUCUN ‘MAIS’ AU MENU!

- Plus d'une centaine de collaborateurs dans le groupe Benelux
- Une stratégie revue et des résultats convaincants
- Un patron qui encourage les talents

STÉPHANIE HEFFINCK © EH-REPORTERS

Cette année, Murprotec a fêté ses 60 ans. Créée en Angleterre sous le nom de « Royal Doulton », elle a depuis lors quitté le territoire du Royaume-Uni pour se développer en France, Italie, Espagne, Portugal et dans le Benelux. À l'origine, l'entreprise fabriquait de la céramique exploitée par l'une de ses divisions dédiée au traitement de l'humidité. Elle fera de ce combat son core business. Spécialisée dans la lutte contre l'humidité ascensionnelle, l'infiltration dans les caves, la condensation et la mérule, Murprotec développe, grâce à son bureau d'étude, ses propres techniques et produits (ndlr avec des garanties d'efficacité allant de 10 à 30 ans en fonction du traitement). Intégrée à la holding Profin, Murprotec travaille avec « Airprotec » qui fabrique ses systèmes de ventilation ; « Aquadetect » fait de la détection de fuites et « Obergin » protège, isole et embellit les façades.

Entré chez Murprotec en 1994, Bernard Wattiez s'y impose en qualité de Directeur commercial Belgique 3 ans plus tard. Puis il en assure la Direction Générale, avant de prendre la tête de la zone Benelux, en 2000. À cette époque, un management buy-out à l'issue duquel 2 administrateurs français et 2 belges rachètent les parts de la société avec l'aide de Nivelinvest lui permet de mener sa barque dans un climat de confiance. *« Ils ont lâché la bride, prenant pleinement conscience du potentiel de l'entreprise. En une décennie, le CA a explosé en Belgique ! »* En Europe, le groupe Murprotec pèse quelque 50 millions, la Belgique et le Grand Duché de Luxembourg y apportant plus de 13 millions. Ces 2 pays sont d'ailleurs les plus performants du groupe en termes de pénétration par habitant…

Coup de génie

« Si nous avons pu augmenter de 300 % le CA en une décennie, c'est grâce à un changement total de stratégie. Quand j'ai pris la tête de Murprotec, c'était une société de vente pure et dure. Il fallait la faire basculer vers un positionnement durable sur le marché qui ne pouvait être gagné qu'avec l'ambition d'en faire une société reconnue pour son savoir, sa qualité, son expertise, ses hommes. Ce sont quatre grandes étapes (technique, service, qualité et expertise) qui ont été mises en œuvre pour asseoir la force de Murprotec. Sur le plan technique, beaucoup d'investissements ont été consentis en Belgique et des rapprochements ont été initiés avec des centres universitaires, des cabinets d'engineering. J'ai voulu donner un bagage technique à mon bureau d'études, à mes commerciaux. La qualité est aussi un axe sur lequel nous avons placé tous nos efforts. Des éléments de contrôle intérieur et extérieur la cristallisent. Une fois par trimestre, SECO vient vérifier toute une série de chantiers au hasard. Indépendamment de cette inspection du Bureau de Contrôle Technique, nous voulons nous porter garants des conditions optimales instaurées pour chaque chantier et nous en avons quand même 250 à 300 par mois ! Quant à notre expertise, nous l'affirmons avec force depuis quelques années pour donner un signal fort à nos clients. Nous sommes les seuls dont les contrats sont garantis par une assurance d'Ethias, laquelle a notifié que, depuis 10 ans, nous n'avons enregistré aucun sinistre. Notre logo caractérise bien notre rigueur et notre volonté. Parlons enfin du personnel : nous le formons, en interne et nos nouvelles recrues sont parrainées durant 3 à 6 mois. Ce sont les hommes qui font une société. Et je m'investis personnellement dans le recrutement ; avant un CV avantageux, je recherche des personnalités ouvertes et orientées « service », puisque tel est notre métier. Tous ces axes font que Murprotec a aujourd'hui pignon sur rue : l'un des « marqueurs » en est qu'aujourd'hui, 50 % du business se fait par le bouche à oreille ! »

> « Je hais les 'mais' qui annihilent tout ce que la personne a pu réussir. En tant que chef d'entreprise, je me garde d'en user à l'attention de mes collaborateurs ! »

Le groupement d'employeurs:
un moyen simple, économe et original
de partager un travailleur aux compétences multiples.

T.: 04 341 91 75
M.: 0494 12 85 49
E.: fh@ccilvn.be
CCI LIEGE-VERVIERS-NAMUR

Jobardent
by CCI

> « Je prends le temps d'analyser un problème sur 360° afin d'explorer toutes les pistes possibles. Celle des premières 24h est rarement la bonne ! »

BIO EXPRESS

Formé en sciences sociales, psychologie, management, marketing et gestion, Bernard Wattiez a d'abord encadré des enfants handicapés, a été commercial, a créé une société de support médiatique, dirigé une équipe de commerciaux dans la distribution automatique avant de rejoindre Murprotec.

Coup de force

« Mon management est vraiment basé sur les points forts de mes collaborateurs. Une rencontre avec un entraîneur d'un grand club de foot a nourri ma réflexion. Arrivé à Lens avec une série de bons joueurs, il n'en avait pas pour autant une équipe, notait-il. Comment obtenir une bonne équipe et devenir champion de France ? Tout d'abord en pariant sur les talents de chacun, en les leur révélant même, parfois et en leur demandant de les travailler. Au foot, si votre joueur est doué du pied gauche, faible du pied droit et que vous lui demandez constamment de s'entrainer intensivement à shooter avec celui-ci, quel résultat obtiendrez-vous ? Le pied droit progressera sans doute un peu, sans grande performance, mais le pied gauche faiblira. Dans mon management, je suis intransigeant sur les points forts de mes collaborateurs pour leur permettre de les améliorer et je les accompagne dans la gestion de leurs points faibles. Notre entreprise accepte les différences de chacun, donne une liberté, ce qui aboutit à une équipe épanouie qui se serre les coudes. Je veux réellement que chacun vienne travailler ici avec plaisir, une valeur que nous avons inscrite en tête de notre charte, de notre ADN ! »

Coup de cœur/de gueule

« Coup de cœur, d'abord, pour les gens dont j'ai la chance d'être entouré, dotés d'une ouverture d'esprit, capables de se remettre en question et pour lesquels j'ai un profond respect. Des coups de gueule, j'en ai beaucoup (rires). J'ai par exemple beaucoup de difficultés avec les gens qui se contentent d'essayer, avançant des « ce n'est pas ma faute » et « je n'ai pas de chance ». Il y aura toujours ceux qui décideront de prendre le train et ceux qui resteront sur le quai à l'attendre, malheureusement ».

« IL ÉTAIT UNE FOIS… BERNARD WATTIEZ »

CCI mag' : « Qu'est-ce que les bonnes fées vous ont donné »?

« La faculté d'écoute des gens, la bienveillance, la volonté de bien faire »

CCI mag' : « Mais qu'ont-elles oublié »?

« Oh, je suis vraiment nul en langues, malgré tous mes efforts » ! (rires)

CCI mag' : « Par quoi/qui ne vous en laissez-vous pas conter »?

« Je suis méfiant envers les gens égoïstes et ceux qui pensent tout connaître ! »

CCI mag' : « Pour quoi frottez-vous votre lampe magique?

« Mon souhait le plus cher est de maintenir une harmonie constante entre les personnes qui travaillent dans l'entreprise et ce malgré le fait que nous soyons de plus en plus nombreux.

CCI mag' : « Plus que les grandes dents de Mère-grand, que craignez-vous »?

« Je crains beaucoup la bêtise des gens qui se nourrissent de jalousie, de sentiments négatifs, stériles et destructeurs pour eux et pour leur entourage. Cela me rend triste ».

CCI mag' : « Depuis quand ne croyez-vous plus aux citrouilles qui se transforment en carrosses? »

« Je suis avant tout un optimiste, recherchant en permanence le point positif de chaque situation, même la plus compliquée, alors j'ose encore y croire, quitte à passer pour un utopiste ».

CCI mag' : « Votre mot de la fin »?

« C'est en quelque sorte ma devise qui accompagne souvent ma signature de courriel : « Pas de limite ! Vouloir, c'est pouvoir ! »

MURPROTEC BENELUX
Avenue de l'Industrie, 22 à 1420 Braine-l'Alleud
Tél. : 02/384.96.50 - www.murprotec.be

LES QUATRE ÉLÉ

Les philosophes grecs et asiatiques ne partageaient pas le même avis sur le nombre d'éléments essentiels (4 ou 5 ?) composant notre monde. Aujourd'hui, plutôt que de s'étendre sur la question, nos contemporains s'échinent à maîtriser l'eau, la terre, le feu et l'air pour en faire un business, mais aussi à combattre certains d'entre eux qui sont aussi sources de dégâts. On pense naturellement à l'eau et au feu même si les tremblements de terre ou les ouragans font aussi de nombreux dégâts. Lequel est le plus dévastateur ? Selon les professionnels des services incendie, c'est l'eau qui occasionne le plus de dégâts une fois qu'elle s'est infiltrée dans un mur. S'il n'est pas trop tard, des professionnels se sont spécialisés dans le traitement contre l'humidité. Et pour lutter contre le feu, d'autres sociétés commercialisent des produits anti-incendie et notamment le célèbre extincteur, obligatoire dans un bâtiment mais aussi dans un véhicule.

Les éléments ont aussi leurs vertus : un peu de chaleur, un peu d'humidité et un peu d'air sont essentiels pour que la terre puisse continuer à tourner. Si l'eau nous permet de nous désaltérer et si le feu nous permet de nous chauffer, l'air nous permet de nous évader et de voir les merveilles de notre planète. S'envoyer en l'air dans les cieux du Brabant wallon nous permettra par exemple de découvrir comment une ancienne sablière peut se transformer en green de golf et centre équestre et connaître une nouvelle vie.

À travers les siècles, les hommes ont fait preuve de génie pour maîtriser les quatre éléments, alors que d'autres philosophent toujours sur la question de savoir combien d'éléments composent le monde. Un cinéaste en a même inventé un cinquième…

CÉDRIC KETELAIR

BSHIGH

Envie de visiter la Wallonie depuis le ciel ? La société BS High propose de réaliser votre baptême de l'air à bord d'un Piper Warrior III en compagnie d'Alexandre Galuzzo. Le vol dure 30, 45 ou 60 minutes et vous emmène à 500 mètres d'altitude. Ce vol vous permettra, depuis l'aéroport de Charleroi, de survoler plusieurs régions (Namur, Brabant wallon, Lacs de l'Eau d'Heure et circuit libre) et de mieux comprendre le fonctionnement de l'aéroport de Charleroi. Le prix par minute de vol est de 3,50 euros, mais la société vous propose différentes formules avantageuses.

BSHIGH
GSM : 0479/93.93.47 - www.bshigh.be

GAVENDING

Active depuis décembre 2012, la société Gavending place des fontaines d'eau dans les entreprises, mais pas uniquement. Cette société fournit aussi des distributeurs automatiques ou des percolateurs chez ses clients qui sont principalement des entreprises, des écoles, des complexes sportifs, des administrations mais aussi des lieux publics. *« La formule proposée est le full service qui agrée le client car nous prenons entièrement la gestion. Le client ne doit pas investir, nous le faisons à sa place »*, confie Philippe Gaignage, gérant. Tous les appareils sont équipés de filtres à charbon et de résines échangeuses d'ions pour en retirer principalement le chlore ainsi que des carbonates de calcium et de magnésium responsables de l'entartrage du matériel. La qualité de l'eau et le goût du café s'en trouvent, par conséquent, améliorés.

GAVENDING
GSM : 0475/61.06.87
www.gavending.be

MENTS...

MURPROTEC

Murprotec, qui fête ses 60 ans, est le leader belge et européen dans les traitements contre l'humidité. La société propose un service complet et définitif à ses clients contre toutes les causes de l'humidité : remontées capillaires (humidité ascensionnelle et salpêtre), humidité des caves, condensation (moisissures), infiltrations via les toits plats, les terrasses et les façades ou encore traitement contre la mérule. Chaque traitement est définitif et garanti (entre 10 et 30 ans de garantie selon le traitement). Murprotec traite 10.000 chantiers par an. Bernard Wattiez est le General Manager pour le Benelux. (voir notre « Invité du Mois », B. Wattiez)

MURPROTEC
Avenue de l'Industrie, 22 à 1420 Braine-l'Alleud :
numéro gratuit : 0800 14 607 - www.murprotec.be

APS

À Villers-la-Ville, la société Assurance Protection Service SPRL créée à la fin des années 80 par Bernard Evrard est spécialisée dans la vente et les entretiens de matériels anti-incendie et notamment dans les extincteurs. Sa clientèle se compose de petites et moyennes entreprises qui, depuis l'incendie de l'Innovation à Bruxelles dans les années 60, doivent répondre aux normes anti-incendie. Cette société travaille sur toute la Wallonie et Bruxelles et équipe les restaurants, snacks, hôtels ou magasins en extincteurs à poudre, à mousse ou remplis de CO_2 dont l'avantage est de ne pas laisser de résidus. Vérifié chaque année, un extincteur ne peut excéder une durée de vie de 20 ans.

APS
Rue de Strichon, 29 à 1495 Tilly - Tél. : 071/87.75.04 -
www.apsprotectionincendie.be

SODEVER

Depuis vingt ans, la société Sodever est un centre d'enfouissement technique de classe III qui accueille les déchets inertes de type « terres de déblais non contaminées » sur un spacieux terrain de 28 hectares sur lequel seront bientôt construits une académie de golf et un centre équestre. *« C'est redonner une troisième vie à cette ancienne sablière »*, note Jean Putmans, administrateur délégué. Le site sera rempli fin avril 2015, mais une ancienne sablière, exploitée par Sodewa, sera vidée pour récupérer le volume et le remplir de terre provenant des terrassements et des travaux de voiries. Ce nouveau site sera de 32 hectares, de quoi pérenniser l'activité de Sodever, mais aussi celle de son centre de tri Sodetri.

SODEVER
Chaussée de Tubize, 298 à 1420 Braine-l'Alleud
Tél. : 02/387.18.61 - www.sodetri.be

Exigez le service sur un plateau d'argent!

Goûtez le confort des **Certificats d'origine en ligne** de votre CCI

Exportateurs, n'hésitez plus! Les certificats d'origine en ligne, une formule:

- rapide
- à prix réduit
- sans danger (site internet 'DigiChambers' sécurisé SSL)

DigiChambers
your certificate of origin online

© Fotolia - Alphaspirit

CCI

Renseignez-vous auprès de votre Chambre de Commerce & d'Industrie:

BRABANT WALLON	067/89.33.38
HAINAUT	071/32.11.60 - 065/22.65.08 - 064/22.23.49
WALLONIE PICARDE	056/85.66.66 - 069/89.06.80
LIÈGE/VERVIERS/NAMUR	04/341.91.91

Nouvelles mesures pour le CRÉDIT-TEMPS

Voici résumées, dans cet article, les nouvelles règles concernant le crédit-temps, définitivement entrées en vigueur le 01.01.2015 et s'appliquant aux « premières demandes » d'allocations d'interruption qui prennent cours après le 31.12.2014. Des mesures transitoires pour continuer à appliquer l'ancienne réglementation sont également prévues.

1. Le crédit-temps sans motif

Après le 1er janvier 2015, les travailleurs n'auront plus droit à des allocations d'interruption pour le crédit-temps sans motif. **Une mesure transitoire a toutefois été prévue :** les demandes de crédit-temps sans motif introduites auprès de l'employeur avant le 1er janvier 2015, reçues par l'ONEM au plus tard le 1er avril 2015 et prenant cours avant le 1er juillet 2015 continuent de relever des anciennes règles (et donnent donc droit à des allocations d'interruption).

2. Le crédit-temps avec motif

Le droit à des allocations d'interruption pour le crédit-temps avec motif à temps plein, à mi-temps ou d'1/5 temps est porté à 48 mois pour les motifs suivants :

- prendre soin de son enfant jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de 8 ans ;
- dispenser des soins palliatifs ;
- donner des soins à un membre du ménage ou de la famille gravement malade ;
- prendre soin de son enfant handicapé jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de 21 ans.

En ce qui concerne le motif « suivre une formation », il a été décidé de ne pas allonger le droit au crédit-temps avec des allocations de 12 mois. Ce droit reste par conséquent limité à 36 mois maximum.
À noter : une même mesure transitoire, dans ce cadre, que pour le crédit-temps sans motif.

3. Emplois de fin de carrière

Le principal changement en matière de crédit-temps réside peut-être dans le relèvement de l'âge d'accès aux simples emplois de fin de carrière, celui-ci passant de 55 à 60 ans.
Tous les travailleurs âgés de 60 ans et plus ont par conséquent droit sans durée maximale à un crédit-temps à mi-temps ou d'1/5 temps avec des allocations d'interruption pour autant qu'ils aient 24 mois d'ancienneté dans l'entreprise avant la notification écrite à l'employeur et qu'ils aient 25 ans d'ancienneté en tant que travailleurs au moment de la demande écrite.
Pour les emplois de fin de carrière à partir de 50 ans, en cas de métier lourd, de longue carrière ou d'entreprise en difficultés ou en restructuration, l'âge d'accès est aussi relevé de 5 ans pour les demandes introduites à partir du 1er janvier 2015. Pour les demandes introduites à partir du 1er janvier 2016, l'âge d'accès sera porté à 56 ans et augmentera d'un an chaque année. Pour les demandes introduites à partir du 1er janvier 2019, l'âge d'accès sera de 60 ans. Attention : employeurs et syndicats ont convenu de conclure une CCT-cadre au sein du Conseil national du travail pour la période 2015-2016 en maintenant la condition d'âge à 55 ans, d'une part, pour les emplois de fin de carrière pour les métiers lourds, le travail de nuit, la construction et les longues carrières et, d'autre part, pour les entreprises en difficultés ou en restructuration. Par conséquent, en 2016, il sera encore possible de bénéficier de ces formes de crédit-temps à l'âge de 55 ans plutôt que 56 ans. Ces CCT-cadres pourront être prolongées et adaptées tous les deux ans. Les secteurs (ainsi que les entreprises en cas d'entreprise en difficultés ou en restructuration) sont libres d'adhérer ou non à ces CCT-cadres. Les secteurs (et les entreprises en cas d'entreprise en difficultés ou en restructuration) qui n'adhéreront pas à ces CCT-cadres tomberont sous le régime général tel que prévu dans les arrêtés d'exécution.
La carrière professionnelle exigée pour pouvoir bénéficier d'un emploi fin de carrière à partir de 55 ans en cas de longue carrière, est également rehaussée à 35 ans.
Un certain nombre de mesures transitoires spécifiques ont également été prévues pour les emplois de fin de carrière…

Les nouvelles mesures concernent le crédit-temps avec motif, sans motif, les emplois de fin de carrière. Des mesures transitoires ont été envisagées.

INFORMATIONS
Group S - www.groups.be

WEBSCAN

UN OUTIL DE VEILLE ET D'ANALYSE PONCTUELLES SUR INTERNET

Service "sur mesure" en fonction de vos besoins spécifiques

- Veille sectorielle : analyse de votre secteur d'activité et/ou de votre domaine métier, décryptage de la stratégie générale de ses acteurs
- Veille concurrentielle et d'opinion : analyse concrète de vos concurrents et du développement de leur image et de leur communication en ligne
- Choix du secteur à l'échelon régional, national et/ou international

Contactez nos experts en Intelligence Stratégique dès maintenant!

rehgis

RELAIS HENNUYER DE GESTION DE L'INFORMATION STRATÉGIQUE

FEDER

Wallonie

as·e

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

DÉPARTEMENT REHGIS DE LA CCI HAINAUT
REHGIS@CCIH.BE – TÉL. 071/53 28 79

Dossier

SPIN-OFFS : réservoirs de pépites

Ils ne travaillent plus en « labo clos » et leurs inventions, leurs innovations trouvent de plus en plus de prolongements, de développements sur le plan économique. Eux, ce sont les chercheurs, les doctorants, dont les travaux sont menés au sein d'universités, véritables viviers grouillant de génies et d'idées en tous genres.

On parle ici de « valorisation » de résultats. En effet, si la somme de compétences explose dans les antres de l'innovation, leur identification, leur mise en lumière, leur exploitation commerciale doivent en découler. L'université, qui invente et protège tend à ce moment la main à l'industrie qui développe et produit. Car au bout d'une recherche se profilent 3 pistes : un octroi de licences d'exploitation à des sociétés existantes, de nouveaux contrats de recherches ou la création d'entreprises spin-offs. Nées dans le giron de l'université dont elles exploitent les connaissances, elles poursuivent ensuite, comme n'importe quelle autre entreprise, une vocation commerciale. Les spin-offs ou comment sortir la tête des bouquins pour modeler et vendre des produits et services.

CÉLINE LÉONARD ET STÉPHANIE HEFFINCK

À l'ULg

Interview

Michel Morant, Directeur de l'Interface Entreprises-Université de Liège

Combien de spin-offs ont-elles vu le jour sous l'impulsion de l'ULg?

M.M.: « Fin décembre, nous en dénombrions 124. Ce nombre inclut les sociétés nées au sein de la Faculté Agronomique de Gembloux avec laquelle nous avons fusionné en 2009. »

Avec combien d'emplois à la clé?

M.M.: « Si nous nous limitons à la province de Liège, nous en comptons 1.100. Si nous incluons les collaborateurs évoluant au sein de filiales étrangères, nous arrivons à 1.500. »

D'autres spin-offs sont-elles sur le point d'éclore?

M.M.: « Je l'espère ! Rien que fin 2014, nous avons enregistré deux nouvelles créations : Phasya et SmartNodes. Actives dans le secteur de l'électronique, elles présentent un potentiel rapidement exploitable sur le marché. »

Les spin-offs sont-elles constituées sur base d'une structure type?

M.M.: « Derrière chaque projet, nous veillons à retrouver quatre types d'acteurs : des personnes ayant des connaissances technologiques, des personnes ayant une bonne connaissance du marché, des opérateurs financiers et des managers performants. Au fil du temps, l'importance de la place occupée par chacun est bien évidemment appelée à évoluer. »

En Wallonie, près d'une spin-off sur deux est née dans le giron de l'ULg. Qu'est-ce qui explique cette propension?

M.M.: « Il y a, tout d'abord, des explications contextuelles. Depuis 25 ans, si ce n'est davantage, la région liégeoise est en crise. Quand la possibilité de trouver un emploi est moindre, l'envie de créer est plus forte. Autre élément : l'ULg est plus que les autres universités wallonnes ancrées dans un bassin industriel, ce qui renforce naturellement la recherche orientée. L'ULg a aussi un budget de recherche qui équivaut à celui de l'enseignement, ce qui est aussi une de ses particularités. C'est, enfin, une politique affirmée depuis la fin des années nonante et qu'aucun Recteur n'a jusqu'à présent démentie. L'ULg a donc mis en place des moyens financiers et matériels pour concrétiser cet objectif. Notons qu'aujourd'hui, avec le soutien de la Région Wallonne, les autres universités se sont aussi investies dans le soutien au développement économique. »

Quel est le taux d'échec des spin-offs sorties de l'ULg?

M.M.: « Il se situe entre 15 et 20 %. Depuis les années quatre-vingt, nous avons donc enregistré une vingtaine de faillites ou de sociétés qui ont simplement décidé, à un moment donné, de stopper leurs activités. »

Qu'est-ce qui explique un si faible pourcentage?

M.M.: « Il est vrai que si l'on se compare aux USA, nos résultats sont très bons puisque le taux d'échec y avoisine les 70 %. Les raisons sont multiples. Nous sommes, tout d'abord, plus prudents. Cela est dû à notre culture européenne où l'on redoute davantage l'échec. Nous avons, ensuite, mis en place des structures d'accompagnement professionnelles, à commencer par Spinventure, qui permet de capitaliser correctement les spins-offs au départ. On peut également citer Cide-Socran ainsi que les incubateurs WSL et WBC. Comparativement à d'autres pays, nos spin-offs sont très encadrées, voire cocoonées. »

Est-il possible d'encore réduire ce taux?

M.M.: « Cela reste effectivement l'un des objectifs. Voici cinq ans, la Région Wallonne a permis un financement de la preuve de concept. Par ce biais, les chercheurs reçoivent une somme pour créer un prototype et le tester en situation réelle. Permettant aux laboratoires d'arriver avec des projets plus matures, ce système a réduit fortement l'avènement de prématurés, très fragiles par définition. »

Quels sont les secteurs les plus représentés parmi les spin-offs de l'ULg?

M.M.: « Les biotechnologies se taillent assurément la part du lion. Historiquement, nous sommes aussi présents dans le secteur de l'instrumentation. Au cours des dernières années, pas mal d'entreprises ont vu le jour dans le domaine des matériaux, de l'électronique et de l'informatique. Nous en comptons également quelques-unes en sciences humaines. »

Y a-t-il des secteurs dans lesquels l'ULg ne comptera jamais de spin-off?

M.M.: « A priori, non. Nous n'en avons pas encore à finalité sociale, mais ce n'est en rien exclu. »

Après une période d'accalmie, le nombre de créations de spin-offs est reparti à la hausse. Pourquoi?

M.M.: « Premièrement, le lancement du Plan Marshal et des Pôles de compétitivité a mobilisé de nombreux chercheurs. Le réservoir d'ingénieurs et de scientifiques n'étant pas intarissable, ces derniers ont dû opérer des choix entre différents projets. Deuxièmement, la crise de 2008 a rendu les financiers plus prudents, y compris dans le monde des spin-offs. Depuis 2013, nous sommes toutefois repartis sur une moyenne de six/sept créations par an. »

INTERFACE ENTREPRISES-UNIVERSITÉ DE LIÈGE :
LIEGE science park - Espace Eurêka - Avenue Pré-Aily, 4
à 4031 Angleur - www.interface.ulg.ac.be

Quelques spin-offs de l'ULg

AMOS

L'ESA et la NASA comme clients

Dernier-né des grands simulateurs spatiaux conçus par AMOS : FOCAL XXL. Cette cuve à vide de 7 m de haut et de 6,5 m de diamètre est destinée aux nombreux tests à réaliser sur les miroirs, les télescopes et les charges utiles de satellites de l'ESA.

AMOS est née, voici une trentaine d'années, de la rencontre entre deux hommes : Bill Collin et Claude Jamar. À la tête des Ateliers de la Meuse, le premier performe alors dans le secteur de la mécanique. Le second évolue au sein de l'Institut d'Astrophysique de l'Université de Liège. Une double expertise qui va donner naissance à cette société active dans la conception et la fabrication de systèmes optiques, mécaniques et opto-mécaniques de très grande précision.

« Nos activités s'articulent, aujourd'hui, autour de trois grands pôles, explique Jean-Pierre Chisogne, Sales & Marketing Manager. *Nous développons, tout d'abord, des équipements d'astronomie professionnelle tels que des télescopes. Nous concevons, ensuite, des équipements embarqués à bord de satellites, de sondes interplanétaires ou de navettes spatiales. Enfin, nous réalisons des équipements permettant de tester les satellites au sol. »*

Depuis ses infrastructures nichées au cœur du LIÈGE science park, AMOS s'est taillé une solide réputation sur la scène internationale. La PME compte ainsi parmi ses clients des références telles que l'ESA (Agence Spatiale Européenne), l'ESO (Observatoire européen austral) ou la NASA. Au rang de ses faits d'armes, on retiendra sa participation au plus grand télescope optique du monde implanté sur la Cordillère des Andes au Chili ; l'équipement du nouveau satellite de météorologie Meteosat « installé » à 35,800 km au-dessus de l'équateur et le montage du plus grand télescope d'Asie érigé sur les contreforts de l'Himalaya, en Inde. *« Nous avons également travaillé sur le télescope spatial James-Webb. Encore méconnu du grand public, il est appelé à succéder, en 2018, au célèbre télescope Hubble. Notre force ? Elle tient avant tout à notre expertise combinée en mécanique et en optique. Notre belgitude qui nous confère le sens du compromis et de la flexibilité est également un atout. »*

Forte de son leadership mondial, AMOS veut encore voir plus haut. Comptant actuellement 80 collaborateurs, la firme liégeoise espère dépasser la centaine au cours des prochaines années. Une croissance que l'entreprise pourrait conquérir sur les marchés asiatiques et américains.

AMOS : LIÈGE science park - Rue des Chasseurs Ardennais, 2 à 4031 Angleur - Tél. : 04/361.40.40 - www.amos.be

PhysIOL

Une réussite qui saute aux yeux

Une des principales causes de troubles visuels liés au vieillissement dans le monde, la cataracte, touche un Belge sur cinq après 65 ans. Une intervention chirurgicale consistant à remplacer le cristallin par un cristallin artificiel reste à ce jour l'unique voie pour traiter ce trouble de la vision. C'est dans ce créneau médical très pointu que s'est spécialisée la société PhysIOL qui, depuis 1986, s'active dans la conception et la fabrication de lentilles intra-oculaires.

La lentille intraoculaire FineVision développée par la firme.

Écoulant 200.000 lentilles par an dont près de 90 % à l'exportation, la firme liégeoise fait partie des acteurs de taille moyenne au sein de son secteur. *« En revanche, d'un point de vue qualitatif, notamment sur le plan de la multifocalité des implants intraoculaires, nous figurons dans le top 3 mondial »*, souligne Hélène Bernard, HR & Communication Manager. Depuis plusieurs années, l'entreprise se distingue en effet par le caractère particulièrement innovant et performant de ses produits. Elle s'est, notamment, illustrée en lançant le FineVision, une lentille trifocale soignant la cataracte tout en corrigeant la vision de loin, de près et intermédiaire. Une innovation grâce à laquelle le patient peut tirer un trait sur ses lunettes dès sa sortie de l'opération !

Pour rester à la pointe dans son domaine, PhysIOL ne ménage pas ses efforts en matière de recherche. *« Un dynamisme insufflé par notre CEO, Marc Nolet, et notre Directeur R&D, Christophe Pagnoulle. Un binôme complémentaire qui a su tirer l'entreprise vers le haut. »* Preuve de cette bonne forme, la société a enregistré une croissance de 32 % de son chiffre d'affaires consolidé en 2014. La culture et les valeurs de cette entreprise sont également des éléments fédérateurs. C'est donc avec optimisme que se dessine son avenir et celui de ses 100 collaborateurs présents en France et en Belgique : *« Nous surfons sur les évolutions existant dans les domaines de l'optique et des matériaux. Nous allons prochainement mettre sur le marché un implant composé d'un matériau hydrophobe performant, améliorant le confort visuel du patient tout en facilitant l'intervention du chirurgien, grâce à son pré-chargement. Sur le plan de la commercialisation, des contacts très prometteurs ont été établis en Asie et en Amérique latine. Nous nous sommes également donné pour objectif d'être approuvés, dans un futur proche, par la Food and Drug Administration (FDA) : un accord qui nous ouvrirait les portes du marché américain. »*

PhysIOL : Allée des Noisetiers, 4 à 4031 Angleur – Tél. : 04/361.05.49 - www.physiol.eu

KitoZyme

Le réveil de la Belle au bois dormant

Que les profanes s'accrochent ! Fondée en 2000, KitoZyme est active dans la production de chitine, chitine-glucan et chitosane. Ces biopolymères sont, habituellement, produits à partir de carapaces de crustacés. KitoZyme se distingue de la concurrence en étant la seule société au monde à les fabriquer à partir d'une source non-animale : les champignons.

Les scientifiques le savent : le chitosane est considéré comme l'un des produits les plus prometteurs de ce XXIe siècle. Pouvant à la fois jouer un rôle de capteur de gras, de fibre améliorant la digestion, de conservateur ou bien encore d'antimicrobien, ses propriétés lui ouvrent des perspectives dans de nombreux secteurs : alimentation, diététique, agriculture, cosmétologie, médecine… Un large éventail. Trop large, peut-être…

Besoin d'un chercheur ?

Que deviendra votre PME sans personnel scientifique ?

BEWARE Fellowships, le nouveau programme de recherche de la Wallonie, favorise la mobilité des chercheurs et leur intégration dans le monde académique et industriel wallon.
Pour vous aider à renforcer votre équipe, un budget de 35 millions d'euros est disponible. Il finance le salaire du chercheur et l'équipement du labo.
Ce serait dommage de ne pas en profiter.

Envie d'en savoir plus ? Consultez **www.bewarejobs.be**

Ensemble, aujourd'hui, relevons les défis de demain.

Wallonie

BEWAREjobs.be

François Blondel, CEO de KitoZyme

Des années durant, KitoZyme a exploré le champ des possibles en avançant de front sur ces différents secteurs. Une politique scientifiquement intéressante mais financièrement intenable. En difficulté, elle a finalement entrepris un turn-around, à partir de 2013, avec l'arrivée de son nouveau CEO, François Blondel. *« Nous avons décidé de transférer toutes nos activités biomédicales vers une spin-out, Synolyne Pharma. Nous avons fait le choix de nous centrer sur quatre secteurs et d'établir entre eux un ordre de priorité : la gestion du poids, la santé digestive, le système cardiovasculaire et la cosmétique, sans oublier une série d'applications spécifiques, telles que le traitement du vin. Parallèlement, tout en fournissant nos principaux clients (Sanofi, Omega Pharma, Boots…), nous avons activement poursuivi nos développements. Nous prévoyons de lancer nos propres produits en dehors du marché européen dès cette année. Il s'agit, notamment, de Slim MED™ et Slim MED™ FORTE qui sont de puissants capteurs de graisses ainsi que KiOslim™ Double Action qui allie à la fois une réduction de la satiété et un captage de graisses. D'autres solutions verront le jour au cours des prochains mois. »*

Dotée, depuis sa création, d'un fort potentiel, KitoZyme semble, enfin, le faire éclore. *« C'est un peu le réveil de la Belle au bois dormant »*, sourit François Blondel. Requinquée par ses résultats en croissance, l'ancienne spin-off de l'ULg affiche ses ambitions pour 2015 : conquérir les pays du Proche et Moyen-Orient.

KitoZyme : Rue de Milmort, 680 à 4040 Herstal – Tél. : 04/259.85.00 - www.kitozyme.com

Green Propulsion

Des collaborations avec les plus grands constructeurs automobiles

L'intérêt que recèlent les véhicules électriques et hybrides n'est aujourd'hui plus à démontrer. Une évidence loin d'être acquise lorsque Green Propulsion sortit des laboratoires de l'ULg, en 2001. *« Nous étions de vrais précurseurs en la matière,* souligne Yves Toussaint, Administrateur délégué. *Une situation qui nous a parfois confrontés à des problèmes d'isolement ou d'incompréhension. Nous en tirions cependant un avantage évident : l'absence de concurrents. »* Depuis lors, de nombreux acteurs se sont lancés sur ce marché. Mais l'équipe liégeoise n'en conserve pas moins une certaine longueur d'avance : *« Elle s'est simplement réduite avec le temps. »*

L'Hybribus permet une réduction de la consommation et des émissions de CO_2 de 30 à 40 %.

Essentiellement connue du grand public pour avoir redonné vie à la marque belge Impéria*, Green Propulsion peut également se targuer d'avoir convaincu de nombreux constructeurs européens de son expertise. Des collaborations étroites ont ainsi été initiées. *« Un constructeur de voitures ultra-sportives italiennes, notamment, nous a confié le développement de sa gamme de véhicules hybrides : une magnifique reconnaissance. »* Réussite oblige, Green Propulsion a été courtisée en vue d'intégrer le giron de certains constructeurs. Mais le mariage n'a jamais eu lieu. La société tient à son statut de spécialiste indépendant en motorisations.

Parallèlement au sport automobile, Green Propulsion s'est forgé une belle réputation dans le domaine du transport urbain. Elle a, dans ce cadre, inventé l'Hybribus, un bus hybride à fonction combinée. Considéré comme une première mondiale, ce prototype testé par le TEC permet une réduction de la consommation et des émissions de CO_2 de 30 à 40 %. Plus onéreux qu'un bus standard, il pourrait néanmoins être mis en production à moyen terme.

*L'Impéria a été mise en production en ce mois de février 2015.

Green Propulsion : LIÈGE science park - Avenue Pré-Aily, 20 à 4031 Angleur - Tél. : 04/239.70.40 - www.greenpropulsion.be

Samtech

La belle épopée d'un logiciel

CEO de Samtech, Claudine Bon s'apprête à prendre une retraite bien méritée. Évoluant au sein de l'entreprise depuis sa création, en 1986, elle a connu toutes les étapes de sa continuelle marche en avant. *« Au commencement, nous étions une équipe d'à peine sept collaborateurs. Très soudés, nous ne comptions pas nos heures. En soirée, les week-ends, nous avons travaillé au développement de notre logiciel phare : Samcef. Un outil de prototypage virtuel permettant de tester la résistance des matériaux. »*

CEO de Samtech, Claudine Bon s'apprête à céder le flambeau.

Très vite, le marché belge devient trop exigu pour la jeune PME. Dès 1987, une filiale est ainsi créée en France. Elle sera suivie de nombreuses autres à travers l'Europe. *« Nous avons toujours appliqué la même recette miracle : envoyer des experts formés ici et les entourer de bons commerciaux locaux. »*

Claudine Bon le souligne, Samtech a eu la chance de pouvoir s'appuyer sur un actionnariat stable et de bénéficier du soutien sans faille de la Région wallonne. *« Nous avons également eu l'opportunité de collaborer sur des projets d'envergure. L'un des plus mémorables est sans doute notre participation à la conception de l'Airbus A350. Un marché qui nous a quasi ouvert les portes du monde. »*

Séduite par le travail effectué pour le compte de l'avionneur européen, la firme Toyota sollicitera elle aussi Samtech. Depuis lors, le constructeur automobile recourt aux systèmes liégeois pour analyser le comportement dynamique de ses véhicules.

Au sein de la firme, les dernières années ont été marquées par deux rachats successifs. LMS, tout d'abord, ancienne spin-off de la KUL, en 2011. *« Leur portefeuille clients était à 80 % composé d'industries automobiles et à 20 % d'industries aéronautiques. Chez nous, c'était l'inverse. Ce fut donc le rapprochement de deux sociétés complémentaires. »* En 2012, c'est au tour du géant Siemens d'intégrer LMS et, par conséquent, Samtech. *« Bénéfiques à terme, ces fusions ne se sont pas faites sans heurts. Grâce à elles, je sais néanmoins que l'avenir de l'entreprise est aujourd'hui assuré. C'est donc sereinement que je peux la quitter. »*

Samtech : LIÈGE science park - Rue des Chasseurs Ardennais, 8 à 4031 Angleur - Tél. : 04/361.69.69 www.plm.automation.siemens.com

Mithra Pharmaceuticals

Acteur majeur de la santé féminine

François Fornieri,
CEO de Mithra Pharmaceuticals

À l'instar d'autres spin-offs, le succès de Mithra tient à l'association de compétences complémentaires. Celles de François Fornieri, tout d'abord, qui après avoir passé 10 années au sein du groupe allemand Shering décida de créer sa propre entreprise pharmaceutique. Celles, ensuite, du professeur Jean-Michel Foidart, docteur en médecine, chirurgie et accouchements.
À la fin des années 90, tous deux sont convaincus de la possibilité de développer une activité dédiée aux contraceptifs génériques. Tandis que François Fornieri établit les contours d'un business plan et sollicite des investisseurs, Jean-Michel Foidart s'active au sein de son laboratoire. Une avancée en duo qui débouchera, en 1999, sur la création de Mithra.
En 2003, la société liégeoise lance sur le marché la première pilule générique au monde. Elle conquiert rapidement des parts de marché, tant en Belgique qu'à l'étranger.
Quinze années après sa création, l'ancienne spin-off est devenue un acteur qui compte dans le domaine de la santé féminine. Devenue leader sur le marché de la contraception en Belgique et au Grand-Duché du Luxembourg (avec 45,1 % de parts de marché), elle s'active, également sur les terrains de la fertilité, de la ménopause, de l'ostéoporose et des cancers féminins. Ses produits sont distribués dans une quarantaine de pays à travers le monde.
Désireuse de poursuivre sa marche en avant, la firme s'est lancée, en novembre dernier, dans la construction d'une plateforme technologique de pointe à Flémalle. D'un investissement total de 116 millions €, ce nouvel outil devrait être opérationnel à la fin de l'année 2016. Outre Mithra, il accueillera en son sein accueillir d'autres sociétés du secteur pharmaceutique, PME, grands groupes, spin-off ou start-up.

© Alex011973

Mithra a investi depuis sa création et jusqu'en 2010, près de 40 millions d'€ dans la recherche et le développement de produits spécifiques.

Mithra Pharmaceuticals: Rue Saint-Georges n°5 à 4000 Liège
Tél. : 04/349.28.22 - www.mithra.be

Eurogentec

La première spin-off de l'ULg

Jean-Pierre Delwart,
CEO d'Eurogentec

Au sein d'Eurogentec, les choses ont bien évolué depuis 1985, année où Joseph Martial jeta les bases de l'entreprise. Chercheur en biotechnologie, ce dernier ambitionnait de créer une activité dans le secteur de la santé animale. *« Il souhaitait plus précisément développer des vaccins destinés aux poissons »*, note Jean-Pierre Delwart, CEO. Pour la jeune société, les débuts sont difficiles. La réglementation en vigueur, notamment, freine son avancée. Pour tenir la tête hors de l'eau, elle décide de se tourner vers la fourniture de services personnalisés aux sociétés et organismes scientifiques. Tout en conservant cette activité, elle se lance dans le développement de produits innovants dans les domaines de la génomique, de la protéomique et des biopharmaceutiques. Le succès est, cette fois, au rendez-vous tant en Belgique qu'à l'étranger où Eurogentec se développe en quelques années au travers de ses filiales (États-Unis, Angleterre, Japon, Singapour…)
Élue "Entreprise belge de l'année", en 2001, elle se hisse au rang de leader européen… avant de connaitre un ralentissement de ses activités. La crise de 2008 n'arrange rien. En 2010, elle intègre le giron de Kaneka, un groupe japonais à la pointe de l'innovation dans le domaine des polymères, la fermentation et la biotechnologie. *« Une heureuse décision,* souligne Jean-Pierre Delwart. *Grâce à cette opération, la santé financière de l'entreprise s'est immanquablement renforcée. »*
Preuve de cette bonne forme retrouvée, Eurogentec entamera, dès ce mois de mars, des travaux d'extension de ses zones de salles blanches. D'une durée d'un an, ce chantier permettra le recrutement d'une trentaine de nouveaux collaborateurs.
Voici 20 ans, Eurogentec comptait 58 personnes sur son payroll et affichait un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros. Elle compte aujourd'hui 323 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 42 millions d'euros. Une progression qui laisse rêveur…

Eurogentec entamera, dès ce mois de mars, des travaux d'extension. Ce chantier permettra le recrutement d'une trentaine de collaborateurs.

Eurogentec: LIÈGE Science Park - Rue du Bois Saint Jean, 5 à 4102 Seraing – Tél. : 04/372.74.00 - www.eurogentec.com

Entre l'ULg et l'UNamur

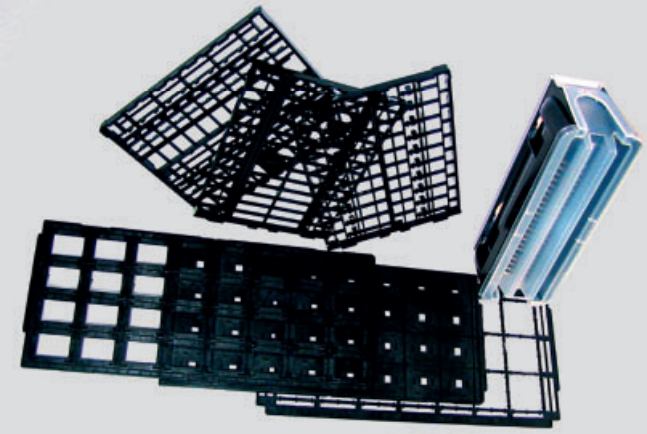
Nanocyl

Le pouvoir de l'infiniment petit

Les nanotubes présentent des perspectives industrielles inversement proportionnelles à leur taille. Et pour cause : 100.000 fois plus fin qu'un cheveu, un nanotube de carbone est pourtant 100 fois plus résistant que l'acier tout en étant six fois plus léger ! Extrêmement solide, ce matériau présente également l'avantage d'être un excellent conducteur. Ce produit aux intérêts multiples, Nanocyl en a fait son cheval de bataille. Née de la recherche des Universités de Liège et de Namur, cette société s'est spécialisée dans le développement, la fabrication et la vente de nanotubes de carbone ainsi que des produits qui en sont dérivés. *« Les nanotubes de carbone ont été découverts voici une vingtaine d'années,* explique Laurent Kosbach, CEO. *Nous sommes parvenus à nous distinguer de la concurrence en développant une technique de fabrication à la fois unique et performante. »*

Dotée d'une unité de production d'une capacité annuelle de 400 tonnes, la firme namuroise s'active dans différents secteurs : *« Nos produits sont utilisés par une clientèle industrielle dans les domaines de l'automobile, du packaging électronique, des batteries lithium ainsi que dans les élastomères où, à terme, nous envisageons un démarrage important dans des biens de consommation de très grands volumes. »*

Très orientée vers l'exportation, Nanocyl continue à renforcer sa présence à l'international au travers de partenariats tissés avec de grandes industries et à développer un réseau de distribution solide. *« C'est, notamment, le cas avec le groupe Safic-Alcan avec qui nous avons conclu un accord pour la distribution de nos produits en Europe. Nous menons de tels efforts en Corée, au Japon et aux États-Unis. »*



Un support de puces électroniques, de circuits intégrés ou de disques durs (packaging électronique).

Et Laurent Kosbach de conclure : *« Français d'origine, j'ai rejoint Nanocyl voici deux ans. J'ai, entre autres, été séduit par le côté wallon du projet : la société est issue de développements réalisés au cœur du système de recherche universitaire wallon, elle est soutenue par des investisseurs wallons, elle crée des emplois à valeur ajoutée dans cette région… Si les résultats financiers ne sont pas encore au niveau où nous les souhaitons, son potentiel est grand. En témoigne sa croissance oscillant, chaque année, entre 20 et 30 %. »*

Nanocyl: Rue de l'Essor, 4 à 5060 Sambreville – Tél. : 071/75.03.80 - www.nanocyl.com

À l'UCL

LTTO, « Louvain Technology Transfer Office », guichet unique

• Valoriser le gros potentiel de recherche de l'UCL

Rester innovants et amener ses innovations sous formes de produits dans le tissu socio-économique… c'était et c'est toujours l'ambition de l'UCL pour ses chercheurs.

En octobre 2011, leur Alma mater inaugurait donc le LTTO se voulant un « guichet unique » pour mettre en contacts chercheurs et entreprises. Ce dernier regroupe 2 structures : l'« ADRE » (Administration de la Recherche) et la SOPARTEC vendant sur le marché le know-how de l'UCL.

Aujourd'hui dirigé par Anne Bovy, responsable de l'Administration de la Recherche, à l'UCL et Philippe Durieux, CEO de la Sopartec, le LTTO est présidé par Jean-Christophe Renauld, prorecteur à la Recherche. Coordinatrice des étapes du process LTTO, avec 3 autres personnes, Christine Guyot nous en rappelle la vocation et le fonctionnement.

• Un accompagnement complet

« Le LTTO est un guichet unique pour permettre la rencontre des chercheurs et du monde de l'entreprise. Il va accompagner le chercheur tout au long du processus de valorisation de sa recherche, en commençant par son financement. Il va se pencher sur l'intérêt d'une valorisation des résultats, au cours du projet. Et ensuite sur les formes de la valorisation. En fait, ce guichet unique va suivre le chercheur durant tout le processus débouchant sur la négociation de licences à des entreprises existantes ou la création de spin-offs ».

• Transfert de connaissances

« Les secteurs médical et ICT sont fort représentés, au sein de nos spin-offs. Néanmoins, la volonté est aussi d'aller de plus en plus vers les sciences humaines et cela se développe déjà aujourd'hui. On préférera donc parler davantage de transfert de « connaissances », plus large que transfert de « technologies ».

© B. Sneessens

Inauguration, le 5 octobre 2011, du « Louvain Technology Transfer Office » (« LTTO »)

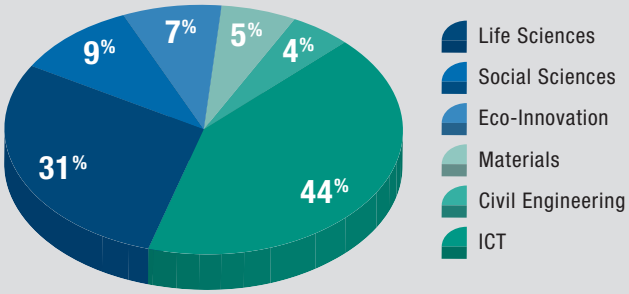
EY
Building a better working world
EY en Wallonie:
une équipe multidisciplinaire
Audit | Comptabilité | Fiscalité | Conseils | Transactions
EY Wallonie vous offre un éventail de services haut de gamme notamment en matière d'audit, de comptabilité, de fiscalité, de consultance, de services juridiques et de services spécialisés.
La flexibilité de structures locales, alliée à la puissance d'un réseau international, constituent les atouts incontestables d'une équipe motivée et dynamique.
Nos bureaux en Wallonie
Liège - Gosselies - Mons - Tournai
Tél: 04 273 76 00 - cathy.meuleman@be.ey.com
ey.com/be
© 2014 EYGM Limited.

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES
cci mag'
«Le Business news magazine»
des CCI wallonnes
SERIOUS GAMES & ÉLOGE DE L'ÉCHEC
SE PRÉMUNIR CONTRE LES MAUVAIS PAYEURS & MOBILE BUSINESS
LAURÉATS
UTILISEZ-LE POUR
VOTRE COMMUNICATION
VERS LES ENTREPRENEURS
DE WALLONIE
INFOS: Solange NYS
solange@ccimag.be - Tél. +32 (0)4 341 91 67

WILLY NAESSENS GROUP
BÂTIMENTS INDUSTRIELS AGRO PISCINES
Production & Services Group nous a aussi fait confiance!
Client: Cyril & Patrick St. Guillain | Surface: 6.000m² | Ville: Houdeng-Goegnies | Architecte: Carré 7
www.willynaessens.be

Les spin-offs de l'UCL en chiffres

- Entre 1986 et 2013 : 64 spin-offs créées, 55 actives
- Secteurs d'activités :



Quelques spin-offs de l'UCL

Xylowatt

Gaz propre

Développement et fabrication de centrales de cogénération biomasse (électricité/chaleur) fonctionnant suivant le principe de la gazéification de la biomasse ; la société a développé un procédé novateur (NOTAR®) de production de gaz propre à partir de biomasse et de déchets et ce, par des procédés de gazéification à l'air et l'oxygène.

Centre Monnet - Avenue Jean Monnet, 1 à 1348 Louvain-La-Neuve - Tél. : 071/60.68.00
www.xylowatt.com

Domobios

La lutte écologique contre les acariens

L'institut bruxellois pour la recherche et l'innovation, en distinguant Domobios par un prix « Rise », il y a un an, soutenait ainsi le développement d'une jeune entreprise innovante dans sa lutte contre les « nuisibles domestiques », sans utilisation de biocides. Domobios a en effet mis sur le marché une solution écologique d'éradication des acariens, résultat des recherches du Dr Anne-Catherine Mailleux. Fondée en 2013, la SA propose, en pharmacies et dans les bandagisteries, « Acar'Up », un kit facile d'utilisation, sans effet secondaire et qui n'induit pas de résistance des nuisibles au fil du temps. Des phéromones, présents dans une solution à pulvériser sur un textile technique attirent les acariens des matelas. Il ne reste qu'à laver le textile pour éliminer les responsables d'allergies proliférant dans nos literies.

« Durant plusieurs années, Anne-Catherine Mailleux a étudié le mode de communication de ces minuscules bêtes entre elles, explique Pierre Buffet, cofondateur de la société. *Elle a pu reproduire leurs 'messages' dans la solution et un textile spécifique quant à sa matière, sa couleur, sa densité, son tissage sert à collecter les indésirables ».* D'après notre interlocuteur, 99,6 % des « bestioles » seraient éliminées après un mois d'utilisation. Commercialisée depuis avril 2013, la solution semble faire l'unanimité auprès des allergologues. Pierre Buffet ne cache pas qu'après la phase de promotion plus intensive dans notre pays et celle d'utilisation et de retours plus nombreux, Domobios se tournera vers l'international. *« Vous savez, 15 % de la population mondiale est allergique aux acariens ; ils sont, en fait, la première cause d'allergie. Ce qui est communément appelé 'allergie aux poussières', par déformation, est aussi, en fait, une allergie aux… déjections produites par ces nuisibles ».* Aujourd'hui, Domobios a également entamé des recherches sur les punaises de lit, véritable plaie aux États-Unis, qui contamineront plus largement l'Europe dans quelque temps. Après avoir fait mieux connaissance avec ces autres hôtes indésirables, elle proposera, une fois encore, le meilleur moyen de les exterminer.

Rue Fernand Bernier, 15 à 1060 Saint-Gilles
- Tél. : 02/543.44.57 - www.domobios.com

GetSmily

Souriez… ou pas

Si vous vous êtes rendu sur l'une des pages internet de la « société anti-acariens », Domobios, vous aurez vu s'ouvrir une petite fenêtre aux 6 smileys, aux expressions déclinées du plus « happy » au moins satisfait. En quelques petits clics ciblés, vous aurez pu répondre très rapidement à ce que l'on peut qualifier de formulaire de satisfaction d'un genre nouveau. Fondée en septembre 2014 par David Hachez et David Frenay, chercheurs à l'UCL, la spin-off de l'UCL détecte et analyse les émotions des internautes. Quelle est leur humeur en surfant sur telle ou telle page ? Un « émoscore », indicateur de performance émotionnelle la traduira, grâce à une technologie novatrice. *« Dans une démarche marketing, il est essentiel de saisir les émotions humaines, ce qui les déclenche. À quoi cela sert-il d'investir des milliers d'euros pour réaliser un site web si cela ne permet pas d'atteindre les objectifs fixés ? En recueillant des données qualitatives et pas uniquement quantitatives, la société pourra déceler les pages qui suscitent l'engouement*

David Hachez et David Frenay

ou, au contraire, qui posent problème ». Un diagnostic particulièrement indiqué lorsqu'il s'agit de pages stratégiques, comme celle des « contacts », qui doit séduire et retenir les visiteurs !
La formule ludique de GetSmily s'attire en tous les cas un taux de participation élevé, 10 à 30 % d'entre eux se prêtant au jeu. Un score très louable. Sherpa, Europ Assistance, VOO, la Loterie Nationale sont déjà conquis. À l'instar de foto.com pour laquelle d'autres fonctionnalités ont été développées. *« Nous optimiserons constamment l'outil, en fonction des attentes et spécificités ».*

Rue Louis de Geer, 6 à 1348 Louvain-la-Neuve -
Tél. : 010/39.22.03 - www.getsmily.com

Viridaxis

La lutte naturelle contre les insectes

Développement, production, commercialisation d'insectes parasitoïdes. Les produits de Viridaxis contiennent des « cocktails » d'insectes spécifiques aux types de cultures, pour en éradiquer les pucerons.

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

IRIS

Reconnaissance intelligente de documents

Produits informatiques (logiciels et hardware) de reconnaissance optique des caractères, de reconnaissance intelligente de documents, de traitement d'images, de capture automatique de formulaires, d'archivage électronique, de gestion des documents et de gestion des connaissances. Biométrie (reconnaissance faciale).
Aujourd'hui, IRIS Group est une société du groupe CANON, leader mondial des solutions d'imagerie…

Rue du Bosquet, 10 à Louvain-la-Neuve -
Tél. : 010/45.13.64 - www.irislink.com

IBA

Diagnostic et traitement du cancer

Ion Beam Applications S.A. (IBA) conçoit, assemble, vend et installe des systèmes intégrés dans les domaines du diagnostic et du traitement du cancer. On peut parler d'une vraie success story pour ce leader de la protonthérapie implanté en Europe, Amérique, Asie. La société belge réalise 98 % de son chiffre d'affaires à la grande exportation…

Chemin du Cyclotron, 3 à 1348 Ottignies-Louvain-la-Neuve -
Tél. : 010/47.58.11 - www.iba-worldwide.com

Telemis

Logiciels d'imagerie médicale numérique

Développement et commercialisation de logiciels d'imagerie médicale numérique ; fournisseur indépendant de PACS (Picture Archiving & Communication System)

Avenue Athéna, 2 à 1348 Louvain-la-Neuve -
Tél. : 010/48.00.11 - www.telemis.be

Promethera Bioscience

Traitement des maladies du foie

Recherche, développement, commercialisation de produits de thérapie cellulaire pour le traitement des maladies du foie en utilisant de manière innovante des cellules souches dérivées d'un foie adulte humain sain.

Rue Granbonpré, 11 à 1435 Mont-Saint-Guibert -
Tél. : 010/39.43.00 - www.promethera.com

Alterface Projects

Des solutions interactives de divertissement et/ou d'éducation

Aujourd'hui, Alterface Projects n'est plus une spin-off de l'UCL et vole totalement de ses propres ailes ; fondée début des années 2000, la société se pencha, à l'origine sur la recherche de technologies visant à capturer le mouvement via des caméras vidéo. *« Des applications didactiques de notre technologie dans les Musées permettaient aux enfants de mieux comprendre les sujets, de façon plus ludique ».* Elle s'intéressa ensuite au cinéma interactif, immergeant les spectateurs dans un monde virtuel, lesquels peuvent jouer ensemble, disposant d'un appareil interactif pour tirer sur des méchants ! Western, zombies, pirates… tous ces mondes emportent les joueurs dans une fantastique aventure et Alterface ne tarda pas à se faire connaître dans ce secteur, vendant de nombreuses réalisations « théâtres interactifs ». Tout naturellement, la société jeta alors des regards insistants du côté des parcs de divertissements, également susceptibles d'intégrer sa technologie à leurs attractions. Avec le « Dark Ride », les visiteurs placés dans de petits véhicules suivent un parcours thématisé, passant de scène en scène avec bonheur, d'autant qu'ils y jouent un rôle actif, à nouveau.

Dragons Wild Shooting :une attraction ouverte en 2013 à Lotte World, Séoul, Corée du Sud

Inspirée des super héros de DC Comics - Warner Bros, cette attraction comprendra : lunettes 3D, tir sur cibles disposées dans des décors tangibles et écrans 3D, véhicules montés sur vérins pour une expérience d'immersion inégalée. Son ouverture est prévue au printemps 2015 à SixFlags Saint Louis et SixFlags Over Texas aux USA

Kingdom Quest : ouverte depuis 2009, cette attraction existe aussi dans 13 autres Lego Discovery Centers aux USA, en Europe et en Asie

« Ils peuvent tirer sur des écrans, des cibles physiques, déclenchant des animations : des robots bougent, des flammes sont crachées… ». Bienvenue dans le monde de la 4e dimension, rajoutant des impressions sensorielles : fumées, choses étranges qui vous chatouillent les jambes, etc. Dans ce dernier créneau, sur le marché mondial, les entreprises ne sont qu'une petite poignée…

« Ancienne spin-off de l'UCL, Alterface Projects développe, commercialise, implémente des solutions interactives de divertissements et/ou d'éducation. »

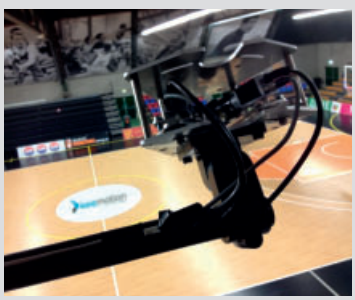
Dans son portfolio, Alterface Projects peut présenter de très belles signatures : des gros groupes comme Six Flags, un grand parc de Séoul, Fantasialand, en Allemagne… Une quinzaine de projets de type « Dark Ride » leur ont déjà été vendus. Les clients se retrouvent en Europe, en Asie, en Australie, aux États-Unis où 2 grosses attractions mettant en scène des super héros, l'un des plus importants chantiers de la société, seront ouvertes au printemps de cette année.
Alterface Projects, selon les demandes, met à disposition la technologie interactive ou fournit l'ensemble, pour l'attraction, du design au contenu vidéo.

Avenue Pasteur, 11 à 1300 Wavre -
Tél. : 010/48.00.60 - www.alterfaceprojects.com

Keemotion

Captation automatique de matchs sportifs

Fondée en mars 2012 par 2 chercheurs, Damien Delannay, Christophe de Vleeschouwer et un entrepreneur, Georges Caron, Keemotion réalise la production automatisée de matches de sport. Sans cameraman, opérateur… le tour est joué avec 3 caméras installées au sein de l'arène sportive et un serveur automatique qui va détenir le « Graal » pour détecter les joueurs sur le terrain, déterminer le cadrage le plus adapté en fonction des actions dans le jeu, etc. En temps réel, l'intelligence artificielle reconnaît les actions 'qualifiantes'.



Une technologie unique, un algorithme développé par un professeur de l'UCL protégé par un brevet qui a déjà séduit les mondes du basket-ball et du volley tant dans notre pays qu'en France, Pays-Bas, Allemagne, Autriche, Angleterre, Finlande, États-Unis. Non pas que ses applications ne puissent être élargies à d'autres cercles, mais une simple question d'opportunités et mises au point : *« Nous nourrissons l'idée de devenir 'multi-sports' »* confirme Georges Caron.
Les avantages des produits de Keemotion sont d'abord la facilité d'utilisation (*« sans grands moyens logistiques, on lance ainsi facilement la production audiovisuelle ! »*) et le coût intéressant. *« Dans des conditions classiques de production, filmer un match tourne autour des 10.000 à 15.000 euros. Grâce à Keemotion, comptez de 1.000 à 2.000 euros par match produit… ce qui permet évidemment d'en produire davantage »* !
Pour le « Spirou » de Charleroi, une application sur tablette a été développée, afin que les coaches puissent aller rechercher certaines phases de jeu ou sélectionner les actions d'un joueur précis, remises bout à bout, avec possibilités d'annotations manuelles.

Rue Louis de Geer, 6 à 1348 Louvain-la-Neuve -
Tél. : 010/39.22.30 - www.keemotion.com

Damien Delannay et Georges Caron (Keemotion)

À l'UMONS

L'AVRE « Administration et Valorisation de la Recherche »: soutenir et valoriser les résultats de la recherche scientifique

À l'UMONS, l'« AVRE » soutient et valorise les résultats de la recherche scientifique. Il y a 5 ans, la Faculté Polytechnique de Mons et l'UMH ont fusionné. Chacune s'était dotée d'un service de valorisation, respectivement en 2002 et 1998. Au sein de l'UMONS, l'interlocuteur unique « AVRE » les a aujourd'hui regroupées.
Ingénieur responsable du portefeuille « brevets et marques », Sonia Cayemittes retrace les 6 actions concrètes de l'« AVRE »:

- l'accompagnement pour monter le projet de recherche
- la protection des résultats (dépôt de brevets, marques, dessins, modèles…)
- la valorisation (création de spin-off, concessions de licences, mise en place de nouveaux contrats de recherche…)
- la représentation de l'institution: connexions avec le monde socio-économique (via des organismes internationaux, régionaux…)
- la promotion de la recherche
- l'administration (suivi du conseil de recherche, rapports d'activités, signatures de convention…)

Les spin-offs de l'UMONS

Aujourd'hui, l'UMONS recense 9 spin-offs. Conseiller business en développement (AVRE), Ludovic Urgeghe indique que l'objectif, au sein du département qui les encadre, serait d'en compter une supplémentaire par année.

Polyris

Le risque pris en compte à 360°

Accompagner les entreprises dans la réalisation d'études de gestion et prévention des risques d'accidents majeurs et les aider à rédiger leur rapport de sécurité SEVESO est la mission de Polyris.

Nathaël Cornil et Fabian Tambour (Polyris)

Créée il y a 3 ans par Nathaël Cornil et Fabian Tambour, ingénieurs civils, orientation chimie, la spin-off a été soutenue dès le départ par Christian Delvosalle, chef de service « Génie des Procédés chimiques » à l'UMONS. Les 2 hommes ont travaillé une petite dizaine d'années dans le service de prévention de risques d'accidents majeurs (ndlr: impliquant des substances chimiques) et ce, notamment dans le cadre d'une convention avec la Région wallonne, pour étudier la gestion de l'aménagement du territoire aux abords des entreprises SEVESO. *« Nous étions chargés d'évaluer le niveau de risque, de produire un avis technique permettant aux autorités de déterminer si ce niveau était acceptable ou pas pour envisager de nouvelles implantations autour de ces entreprises »*, résume Fabian Tambour. Lors de leur cartographie de risques, les ingénieurs furent amenés à rencontrer de nombreux conseillers en prévention qui exprimèrent leurs besoins aigus, en termes d'expertise fiable, ce qui les amena à créer Polyris, afin de se concentrer sur les attentes des entreprises.
Aujourd'hui très bien implantée sur le marché, la spin-off repose sur les épaules de 2 experts. Ceux-ci, forts de leur expérience antérieure utilisent les façons de travailler propres aux chercheurs universitaires qu'appuient, du reste, d'autres compétences spécifiques que les entrepreneurs vont chercher dans le vivier universitaire. *« Au sein de l'Institut de Recherche en Science et Management des Risques de l'UMONS, nous avons accès à des compétences larges et complémentaires aux nôtres pour aborder tous les problèmes nouveaux qui se poseraient… »*. Etoffant ses services, Polyris suit les évolutions de ses matières comme actuellement, les nouvelles réglementations concernant les explosifs. Pour aider leurs clients, Nathaël et Fabian se sont donc spécialisés dans la modélisation et l'analyse de ce type d'accidents…

Rue René Descartes, 2 à 7000 Mons (Belgique) -
Tél.: 065/70.91.33 - www.polyris.be

Nano4

Les nanomatériaux

Créée par l'UMONS et Materia Nova en octobre 2011, Nano4 SA est active dans l'utilisation des nanomatériaux dans des matériaux (nano) composites à destination de l'industrie du plastique ou des revêtements de surfaces. Dans les nanotechnologies (« nannos »: « nain »), la matière est manipulée à l'échelle atomique et moléculaire pour créer de nouveaux matériaux et procédés; grâce à leur maitrise, des peintures seront par exemple antibactériennes et auto-nettoyantes…

Av. N. Copernic, 1 à 7000 Mons -
Tél.: 065/55.49.10 - www.nano4-materials.com

Acapela Group

En chœur

Les voix d'Acapela Group restituent vos contenus dans pas moins de 30 langues. Rosa (Espagnol-Nord-Américain), Deepa (Anglais-Inde), Nizar (Anglais-Arabe) vocalisent vos textes… Pas moins de 100 voix, dialectes, voix avec accents les enrichissent. Aux entreprises, la spin-off offre la possibilité de se doter d'une identité vocale, pour renforcer leur message. Des voix de synthèse sur-mesure peuvent même être développées par la société.

Boulevard Dolez, 33 à 7000 Mons
Tél. : 065/37.42.75 - www.acapela-group.com

Polymedis / xperthis

Numérisation et informatisation de dossiers médicaux

Créée en 2003, Polymedis s'est spécialisée dans la numérisation et l'informatisation des dossiers des patients. Aujourd'hui, elle a intégré le grand groupe xperthis, comptant plus de 170 collaborateurs. Un groupe 100 % belge considéré comme l'acteur ICT industriel le plus important dédié au monde hospitalier.

Siège social à Bruxelles, bureaux notamment à Liège et Mons (Boulevard Initialis, 30) -
Tél. : 065/88.51.84 - www.xperthis.be

Natural Digit (ex DeciZium)

Née en 2004, DeciZium a élaboré un système d'aide à la décision pour l'organisation de voyages, grâce à un moteur de calcul, lequel tenait compte de divers paramètres comme la disponibilité des hôtels, la durée des trajets, les heures d'ouvertures d'attractions…
Le touriste obtient une proposition de circuit personnalisé en ayant intégré ses informations sur Yourtour.Com, avec un itinéraire repris sur une carte grâce aux outils de cartographie de Google. Aujourd'hui, « Natural Digit » a racheté les actifs de DeciZium et la propriété intellectuelle de l'UMONS.

Rue des Capucins, 12/5 à 7000 Mons

IT Optics

La société de services informatiques fondée en 2000 développe des solutions adaptées aux entreprises.

Boulevard Initialis, 28 à 7000 Mons
Tél. : 065/84.23.85 - www.it-optics.com

Stone Assistance

Toute jeune société de services (2014) dans le domaine de la pierre, Stone Assistance fait de la « caractérisation » de matériaux. Via sa technologie, au départ d'un échantillon, seront déterminées une série de propriétés et, partant de là, le conseil sur les outils à privilégier pour travailler le matériau.

Stone Assistance SPRL - Clos des Botteresse, 4 à 4317 Viemme
Gsm : 0494/89.32.51 - www.stoneassistance.be

Smartwear

Au départ, la spin-off issue de Multitel se pencha sur l'intégration de capteurs dans les fibres textiles. *« Après quelques années, nous avons ensuite réutilisé les compétences acquises dans des processus de traçabilité intégrant les puces RFID. Depuis 2010, nous faisons du conseil et de l'intégration de projets RFID « Track & Trace »*, précise Lorenzo Bassani. Depuis 2 ans, Smartwear a également développé une technologie « Track & Trace » nommée « Z Mobile » destinée à la géolocalisation dans des bâtiments.

Boulevard Initialis, 28 à 7000 Mons
Tél. : 065/84.23.85 - www.smartwear.be

Madagascar Holothurie

© davis - fotolia

La spin-off belgo-malgache est née des recherches de l'UMONS, l'ULB et une Université de Madagascar. Ces dernières se sont penchées sur la production du « concombre de mer », l'« holothurie », en aquaculture. L'holothurie, comestible, présenterait de multiples vertus et serait indiquée pour combattre certains maux. Jouant un rôle important dans l'écosystème marin et source de revenus pour les populations côtières, ces animaux sont cependant menacés notamment en raison d'une pêche intensive… Madagascar Holothurie a permis la création de nombreux emplois locaux.

FIRST SPIN-OFF

First Spin-Off vise à « soutenir la création d'entreprises spin-off et la formation à l'esprit d'entreprise des chercheurs via le développement et la validation de produits, procédés ou services destinés à être valorisés industriellement à court terme ».
La subvention de la Région wallonne apporte un financement nominatif, pendant 2 ans (avec possibilité de prolongation d'un an) à un chercheur entrepreneur. Ce dernier, pour pouvoir prétendre à cette subvention, doit donc démontrer que ses travaux de recherches pourront être transposables en produits ou services au sein d'une entreprise à créer et doit présenter son business plan.

[Sophie Paczkowski]

CHARLEROI, capitale mondiale

La ville de Charleroi est candidate à l'organisation du « Worldskills 2019 », le championnat du monde des métiers manuels et techniques. CCImag' a rencontré Sophie Paczkowski, chef de projet.

ALAIN BRAIBANT

Wordlskills, voilà un terme un peu barbare qui doit laisser perplexes un grand nombre de personnes…

S.P.: « Pourtant, le concept ne date pas d'hier ! En 1969 déjà, Bruxelles accueillait le championnat du monde des métiers, ce fut d'ailleurs la seule fois en Belgique. Skill est un mot anglais que l'on peut traduire en français par "adresse" ou "agilité". Face au manque d'attrait des jeunes – et pas seulement en Belgique ! – pour les études professionnelles ou qualifiantes, l'idée a germé de créer des compétitions internationales afin de mettre en valeur les métiers manuels et techniques. On les appelle souvent les Olympiades des métiers. Il y a en alternance les Euroskills, dont une édition a eu lieu à Francorchamps en 2012, et les Worldskills qui, en 2013, ont été organisés à Leipzig. Au niveau européen, le championnat a eu lieu cette année, début octobre, à Lille et la Belgique y a obtenu trois médailles. »

Comment cela se prépare-t-il, concrètement ?

S.P.: « 75 pays sont membres de l'organisation à travers le monde. En Belgique, Skillsbelgium est une asbl basée à Anthisnes, dans le Condroz liégeois, soutenue financièrement par la Région wallonne et le Fonds social européen. C'est cette asbl qui sélectionne les candidats à travers des compétitions inter-écoles, principalement francophones. »

Charleroi devra batailler face à des villes telles que Paris ou Kazan.

Face à Paris et aux Russes de Kazan

Charleroi est candidate à l'organisation de la compétition mondiale en août 2019. On peut dire que vous vous y prenez longtemps à l'avance…

S.P.: « Pas tant que ça ! La décision se prend quatre ans avant l'échéance lors de l'assemblée générale qui a lieu à l'occasion du Worldskills. Cette année, ce sera le 10 août prochain à Sao Paulo, au Brésil. »

La concurrence est importante ?

S.P.: « En effet, on peut le dire ! La ville de Paris est candidate ainsi que Kazan, en Russie, et peut-être une ville chinoise. En 2017, ce sera à Abou Dhabi. »

Charleroi a ses chances ?

S.P.: « Si on n'y croyait pas, on passerait son temps à autre chose ! La ville de Charleroi et le CDS, le comité de développement stratégique qui œuvre au redéploiement du bassin de Charleroi, ont introduit la candidature de la ville pour donner plus de visibilité aux diverses initiatives qui sont lancées dans le but de promouvoir le renouveau de la région. La promotion des métiers manuels et techniques est un des axes de cette relance avec, notamment, la Cité des Métiers et le Technocampus. Même si Charleroi est une ville « post industrielle », la région possède une longue expérience et un indéniable savoir-faire dans les domaines technique et technologique, non seulement dans le secteur métallique mais aussi dans des activités de pointe comme le spatial ou l'aéronautique. »

des métiers ?

Une mobilisation de toutes les forces vives

Oui, mais face à Paris, par exemple…

S.P. : « Par rapport à Paris, nous plaiderons le fait que pour Charleroi, ce sera vraiment un événement extraordinaire qui mobilisera l'ensemble des forces vives alors que pour la capitale française, ce ne sera jamais qu'une manifestation internationale parmi d'autres. Pour Charleroi, ce sera vraiment une valeur ajoutée et nous avons l'intention d'y dédier toute une artère du centre-ville, sur près de 100.000 m², du Palais des Expositions à l'Université du Travail. L'événement aura véritablement lieu au cœur de la cité. En ce qui concerne Kazan, on espère qu'il n'y aura pas de considérations financières intempestives comme ce fut le cas pour Astana par rapport à Liège dans le choix du lieu de l'exposition internationale de 2017… En attendant, nous étions présents dans le village de l'Euroskills de Lille avec un stand de 54 m² qui a été très apprécié par les visiteurs. »

Vous avez parlé de l'ensemble des forces vives de la région.

S.P. : « Nous avons déjà le soutien de grandes entreprises comme, par exemple, Caterpillar, SABCA, SONACA, AGC, Alstom, Electrabel, ORES, Industeel etc. Les entreprises sont très concernées par la valorisation des études et des métiers techniques. Ce que nous souhaitons, c'est un véritable partenariat privé-public. »

Le budget est important ?

S.P. : « En cash, cela tourne entre 6 et 8 millions d'euros mais en comptabilisant les différents services, les prêts de machines et de matériel, on arrive aux environs de 30 millions. »

88.000 nuitées, 60.000 repas !

Question traditionnelle : vous attendez des retombées importantes ?

S.P. : « La compétition se déroule en quatre jours et on attend plus de 200.000 visiteurs, écoles, centres de formation, délégations étrangères ! En principe, il devrait y avoir 1.289 concurrents qui seront accompagnés et encadrés par des experts et des observateurs. Ils représenteront 68 pays et 46 métiers. À Leipzig en 2013, on a servi 62.500 repas ! Pour la durée du championnat, on a estimé qu'il y aurait 22.000 personnes à loger, une aubaine pour le secteur HORECA car cela représente plus de 88.000 nuitées sur la totalité des compétitions, y compris les cérémonies d'ouverture et de clôture. Et Charleroi n'est pas seule concernée mais toutes les régions alentour, y compris Bruxelles. C'est d'ailleurs aussi un de nos arguments : en Belgique, les distances sont très courtes, les grandes villes ou les cités touristiques comme Bruxelles, Anvers, Bruges ou Liège sont très proches. À Sao Paulo, par exemple, il faut deux heures pour aller d'un bout à l'autre de la ville ! Autre argument en notre faveur : la présence de l'aéroport au départ duquel cent destinations sont desservies. La mise en route du projet et sa réalisation représentent en outre 125 emplois et dans le domaine de l'enseignement, qui est quand même l'objectif principal, on estime que l'organisation du Worldskills entraînera 1.000 inscriptions supplémentaires dans l'enseignement technique, à Charleroi et dans le Sud-Hainaut. »

Sophie Paczkowski, chef du projet « Worldskills 2019 »

> « Nous avons déjà le soutien de grandes entreprises comme, Caterpillar, SABCA, SONACA, AGC, Alstom, Electrabel, ORES ou Industeel.

Rendez-vous le 10 août

Quelles sont les étapes à franchir d'ici le mois d'août ?

S.P. : « Deux ou trois représentants de Worldskills International visiteront Charleroi dans le courant du mois de mars et on saura le 29 juin 2015 si notre candidature est retenue. Après, ce sera le grand rendez-vous décisif de Sao Paulo le 10 août. »

Je suppose que vous faites un peu de lobbying…

S.P. : « Paul Magnette, qui est bourgmestre en titre de Charleroi et ministre-président du Gouvernement wallon, sera présent à Sao Paulo et nous pouvons compter sur le soutien actif de Philippe Suinen, ancien directeur général de l'AWEX et président des Chambres de Commerce et d'Industrie de Wallonie, qui possède une grande expérience et dispose de nombreux contacts au niveau international. Il ne reste plus qu'à croiser les doigts ! »

Napoléon Bonaparte fut le premier à encourager la culture de la betterave sucrière dans nos contrées. Tournant le dos à la canne à sucre, l'empereur jeta ainsi les bases d'une industrie qui allait s'avérer florissante. Fondée en 1836, la Raffinerie Tirlemontoise est la digne héritière de ce passé. De la râperie de Longchamps à la sucrerie de Wanze, elle nous emmène sur les traces de cet or blanc…

RAFFINERIE TIRLEM
Au pays de l'or blanc

© Jonathan Berger

Depuis l'époque napoléonienne, le procédé d'extraction du sucre de betterave a connu peu de modifications profondes. Dans un rayon moyen de 40 km autour de Longchamps, les betteraves sont ainsi récoltées de septembre à janvier. Acheminées par camions et tracteurs, elles sont contrôlées dès leur arrivée. Un échantillon de 50 kg est prélevé dans chaque lot afin d'en déterminer la teneur en sucre ainsi que la tare de terre agglomérée aux racines.

ONTOISE

CÉLINE LÉONARD - © PHOTOS: JONATHAN BERGER

Stockées sur une plaine pouvant accueillir jusqu'à 26.000 t, les betteraves sont conduites vers d'immenses lavoirs alimentés par l'eau des 50 ha de bassins entourant le site namurois. Terre, pierres, herbes : tous les éléments récoltés sont recyclés.

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

Lavées par pulvérisation d'eau à haute pression, les betteraves passent au travers des lames d'un coupe-racines qui les débite en fines frites (appelées cossettes). Propulsées dans un énorme diffuseur, ces dernières vont y croiser un flux d'eau chaude. À la sortie, l'eau chargée en sucre est recueillie au travers d'une grille d'égouttage tandis que les cossettes, épuisées en sucre, sont pressées puis transformées en pulpe destinée à l'alimentation animale.

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

Riche en sucre, le jus récolté est transféré vers la sucrerie de Wanze via un pipe-line de 27 km. Durée du voyage : 5 h. En vue d'en extraire les dernières impuretés, le jus est chaulé (=traitement à la chaux), carbonaté (= ajout de CO_2) puis filtré.

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

Via un procédé d'évaporation d'eau, le jus est concentré jusqu'à obtention d'un sirop. Ce dernier est versé dans de grandes bouilloires baptisées « cuites » où les cristaux de sucre sont générés. La masse obtenue est transférée dans des essoreuses centrifuges au sein desquelles les cristaux sont séparés du sirop pour former le sucre du premier jet. Une fois séché, celui-ci sera commercialisé sous le nom de sucre cristallisé.

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

© Jonathan Berger

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

RAFFINERIE TIRLEMONTOISE, QUELQUES CHIFFRES :

- Approvisionnement auprès de 5.000 planteurs de betteraves (dont 75 % situés en Wallonie)
- 20.000 t de betteraves livrées chaque jour à Longchamps durant la récolte
- Un quota de production de 486.000 t de sucre par an
- 10% de la production destinés au marché retail ; 90 % au marché industriel et artisanal
- 580 collaborateurs
- 575 millions € de chiffre d'affaires

RAFFINERIE TIRLEMONTOISE
Site de Longchamps : Route de la Bruyère n°3 à 5310 Eghezée
Site de Wanze : Rue de Meuse n°9 à 4520 Wanze
www.raffinerietirlemontoise.com

67,4 % des entreprises paient leurs factures à temps

© sebra

Selon le dernier baromètre des comportements de paiement de Graydon, 67,4 % des entreprises paient leurs factures à temps. Mais en Wallonie, c'est seulement le cas pour 63,5 % d'entre elles contre 70 % à Bruxelles. En effet, l'index des retards de paiement de ces deux tiers de PME belges se situe à 104,3, soit un niveau comparable à la situation qui prévalait avant la crise de fin 2008. Cela s'explique en grande partie par la diminution du nombre de factures en retard (plus de 90 jours). Quant aux défauts de paiement, ils s'élèvent à 8,9 % des factures. Là aussi, la situation reste la plus préoccupante en Wallonie où cette part s'élève à 10,28 %.

Coûts salariaux trop élevés en Belgique

L'étude européenne sur les salaires de Deloitte montre que la Belgique doit faire face à des coûts salariaux comparativement très élevés, principalement dus à des cotisations sociales importantes et illimitées. En outre, elle pratique un haut taux marginal à partir de revenus relativement bas. Et compte tenu d'un impôt communal moyen de 7 %, le taux d'imposition maximum de 53,5 % est déjà atteint à partir d'un revenu imposable de 37.750 €. Néanmoins, *« il n'en reste pas moins que vivre et habiter en Belgique reste moins cher que dans d'autres pays européens plus riches. »*

50 euros par trimestre pour engager

Des cotisations patronales baissent pour les premiers recrutements des petites entreprises depuis le 1er janvier 2015. Cette réduction supplémentaire des charges sociales s'élève à 50 euros par trimestre pour le recrutement des trois premiers salariés. Les petites entreprises peuvent en bénéficier pendant trois ans. En fait, cette mesure s'applique tant aux employeurs qui bénéficiaient déjà de la réduction groupe cible avant cette date qu'aux employeurs qui recrutent pour la première fois après cette date.

Travail autorisé des pensionnés en 2015

Le bénéficiaire d'une pension est autorisé à partir du 1er janvier de l'année au cours de laquelle il a atteint l'âge de la retraite à exercer une activité sous contrat de travail ou statut analogue, pour autant que le revenu professionnel brut payé durant l'année, à l'exception du double pécule de vacances et des arriérés concernant les primes et rémunérations, ne dépasse pas 22.509 € par an. Il en est de même pour exercer une activité comme indépendant ou aidant, ou en qualité de conjoint aidant, lorsque les revenus produits par cette activité ne dépassent pas 18.007 € par an depuis le 1er janvier 2015.

Importantes aides pour des projets de recherche en Wallonie

En adoptant en première lecture le projet de décret Recherche d'entreprises, le gouvernement wallon marque son accord sur l'octroi d'aides à la recherche pour 51 millions d'euros dans les secteurs stratégiques de l'aéronautique et de la santé dont bénéficieront Techspace Aero, la Sonaca, UCB… Le Fonds national de la recherche scientifique (FNRS) a parallèlement reçu une enveloppe supplémentaire de plus de 5,4 millions d'euros pour financer le Fonds de la recherche à l'industrie et à l'agriculture (FRIA). Les universités ont également reçu une aide d'1,5 million d'euros pour le programme Proof of concept. Enfin, pour 2015, 206 millions d'euros sont accordés pour des projets de recherche en Wallonie.

Entrée en vigueur de la réforme du Tax Shelter

Mis en place par l'État belge, en 2003, pour soutenir l'industrie audiovisuelle, le mécanisme fiscal du Tax Shelter a permis de lever plus d'un milliard d'euros auprès des entreprises. Un joli succès donc. 2015 marque un tournant pour cette mesure. Une réforme du Tax Shelter est en effet entrée en vigueur. Parmi les grandes nouveautés, on retiendra : un rendement fixe pour les investisseurs, une exonération fiscale passant de 150 à 310 % des sommes investies et un plus grand contrôle des opérateurs Tax Shelter.

© tonda55

© igor

1/3 des entrepreneurs face à une obtention difficile de crédit

D'après une enquête du Syndicat neutre pour indépendants (SNI), 31 % des entrepreneurs ont eu des problèmes pour obtenir un crédit durant ces douze derniers mois. Ils ont dû faire face à des garanties élevées, à plus de paperasseries administratives qu'auparavant *« à cause de la réglementation plus stricte »* et, dans 56 % des cas, à un refus total ou partiel dû à des capacités de remboursement trop faibles, des fonds propres ou des garanties insuffisants. Or, les banques doivent respecter un code de conduite précisant que la banque doit donner les raisons pour lesquelles le crédit a été refusé. Mais, *« il semble que cette disposition ne soit pas toujours respectée puisque 21 % des entrepreneurs et dirigeants de PME n'ont pas eu de motivation suffisante sur le refus d'octroi. »*

Coûts élevés pour l'occupation de bureau en Belgique

Les coûts de l'occupation de bureau ont diminué de 2,8 % en Belgique mais restent plus élevés que ceux pratiqués chez nos voisins néerlandais et allemands, respectivement supérieurs de 22 % et 37 % selon *l'Occupier Cost Index* publié par Colliers international. Et elle est 33 % plus chère que le reste de l'Europe. En Belgique, ce sont surtout les coûts en matière de collaborateurs et d'organisation d'une part, et de Facility Management d'autre part, qui sont plus élevés que la moyenne des Pays-Bas, Luxembourg, France et Allemagne.

Une urgence ? www.info-risques.be

Le centre de crise du SPF Intérieur lance pour les entreprises… un site web informant sur les risques et conseils pour une meilleure préparation aux situations d'urgence : préparer un kit d'urgence ; savoir comment on peut être alerté ; savoir comment se mettre à l'abri ou évacuer ; savoir que faire en cas d'inondation, de feu de forêt ou de pénurie d'électricité… - www.info-risques.be

Handicap des coûts salariaux « lourdement sous-estimé » ?

En réaction au rapport du Conseil central de l'économie (CCE) la fédération de l'industrie technologique Agoria indique que dans l'industrie technologique, il n'existera aucune marge pour négocier sur les salaires dans les années à venir. *« Dans ce rapport, le handicap des coûts salariaux est lourdement sous-estimé »*, souligne Marc Lambotte, CEO d'Agoria. *« Un travailleur belge coûte 41 euros par heure à son employeur, alors qu'en Espagne, pays au profit duquel nous perdons des emplois, il n'est que de 21 euros. Quand allons-nous enfin nous atteler à une approche structurelle de notre handicap des coûts salariaux ? Ergoter sur les pourcentages ne permet pas de créer le moindre emploi. »* Dans ce document, il est à nouveau suggéré que tout cela n'a rien à voir avec l'écart au niveau des coûts salariaux.

Ascelec Orona
Mise au vert

Nichée sur les hauteurs du verdoyant plateau de Herve, la société Ascelec se met à l'heure espagnole et monte un peu plus haut dans l'ascenseur du groupe basque Orona. Ne dites donc plus *Ascelec* mais *Ascelec Orona !*

Depuis 25 ans à votre service

PME liégeoise créée en 1989, Ascelec a rapidement gravi les échelons pour s'ériger en entreprise-phare du secteur du transport vertical : de quatre personnes à ses débuts, la société basée dans le zoning industriel de Battice occupe actuellement une septantaine de travailleurs sur ses différents sites (Battice, Dampremy, Libramont, Luxembourg). Ascenseurs, escaliers mécaniques, trottoirs roulants : autant de solutions personnalisées et répondant à la demande du client, résidentiel ou autre, ainsi qu'un service qui va de l'installation à la maintenance en passant par la modernisation et le remplacement d'installations existantes. Son maître-mot ? La proximité. Ses maîtres-atouts ? Une disponibilité 24h/24-7j/7, une connaissance technique de toutes les marques existantes, ainsi que la certification ISO 9001 qui permet à l'heureux propriétaire d'économiser sur le coût de contrôle de son installation.

Orona, leader européen du marché

Actionnaire majoritaire d'Ascelec depuis 2011, la société espagnole lui donne donc depuis ce 1er janvier un 2e nom retentissant assorti d'une nouvelle couleur : le vert. Orona, c'est en effet le leader européen de l'ascenseur ainsi qu'un groupe présent partout dans le monde : designer et fabricant, Orona installe ses appareils dans plus de cent pays. Et si un ascenseur européen sur dix est de la marque, ils sont 250.000 dans le monde entier à la partager. **En Belgique, le parc sous maintenance d'Ascelec Orona et de sa société sœur flamande Coopman Orona s'élève quant à lui à 11.000 unités.** S'inscrivant dans une logique globale du groupe basque (pas moins de 30 sociétés en Europe ainsi qu'au Brésil), l'investissement d'Orona dans Ascelec confère à celle-ci une assise certaine ainsi qu'une capacité encore plus affirmée à assumer un projet de A jusque Z, du bureau d'étude à l'installation in situ et à sa maintenance. Et parmi les produits prêts à sortir de la cabine en 2015, toute une gamme de solutions de remplacement et de modernisation qui permettront de répondre aux dernières obligations posées par l'arrêté royal du 10 décembre 2012 !

Prochain étage : l'hyper-satisfaction client

Dirigée depuis un an par Stephan Gillard, directeur financier dès 2007, Ascelec Orona aspire à une qualité de service encore accrue et à *'l'hyper-satisfaction du client'*. Un client qui, s'il est essentiellement wallon et 'petit résidentiel' (core business), est également PMR, spécialisation secondaire de la société liégeoise. Une dimension humaine et de service qu'appréciera plus que sans doute la maison-mère, elle qui est la première société du secteur à avoir reçu la certification Ecodesign ISO14006 (développement durable et environnement) et qui est également impliquée d'un point de vue sociétal au travers de plusieurs fondations. *¡Felicitaciones!*

Ascelec Orona SPRL
Cour Lemaire 7 - 4651 Battice - 087/66 08 76 • Rue de Namur 17a - 6020 Dampremy - 071/ 53 52 13
www.ascelec.orona.be

24h/24h
7j/7j
✆ 0800 326 85

Cet article n'engage pas la rédaction

VOUS AVEZ DIT « UTILITAIRE » ?...

BOB MONARD

Le vent en poupe

Les chiffres en attestent à suffisance : les véhicules utilitaires légers ont le vent en poupe. Et leurs marques respectives ne boudent évidemment pas le succès de leurs breaks et autres camionnettes. Cette réussite, certes dictée par des impératifs professionnels de transport voire par des motivations dues aux loisirs, tient aussi au standing de ces engins. Ils disposent (presque !) tous de moteurs « coupleux », d'une tenue de route sûre et d'un niveau de confort et d'ergonomie qui ferait pâlir certaines berlines.

Et c'est bien ainsi. Ceci s'explique peut-être également par l'ADN de ces « transporteurs » : bien souvent, ils dérivent en droite ligne d'un véhicule particulier. Voire ils se proposent en version tôlée pour le business et en vitrée pour le transport de personnes.

Sans aucunement dresser la liste (incomplète) des offres des principaux constructeurs, nous allons tenter de vous indiquer la voie la plus simple. Comme pour un véhicule exclusivement dédié au déplacement de nos congénères, il convient d'opter pour un encombrement hors-tout et un volume de chargement qui collent très précisément au type et lieu d'activité (kilométrage annuel, nombre de sièges passagers, attirance pour le constructeur, budget…) du futur acheteur. Car point besoin d'un fourgon tels les Citroën Jumpy ou Jumper, Fiat Scudo, Ford Transit, Opel Movano ou Vivaro, Peugeot Expert ou Boxer, VW Crafter ou Transporter si une fourgonnette comme une Citroën Berlingo, une Dacia Dokker ou Logan, une Fiat Qubo ou Doblo, Ford (Grand) Tourneo Connect, Hyundai H1, Mercedes Citan, Nissan NV 200, Opel Combo, une Peugeot Bipper ou Partner, une Renault Kangoo, une Seat Leon Van, une VW Caddy peuvent suffire…

Et surtout convient-il de ne pas oublier les breaks (Peugeot 308, Renault Clio, Seat Ibiza, Skoda Fabia…) dont certains sont à même de suffire au parfait exercice de moult tâches.

Le véhicule neuf ou d'occasion sélectionné, il importera de choisir son mode d'achat : emprunt, leasing, renting…

Pour vous guider, jetez donc un coup d'œil sur les marques les plus courtisées de l'année écoulée en Belgique. Sûr que vous y trouverez votre bonheur.

Peugeot Boxer : 3 empattements, 3 hauteurs, 4 longueurs pour 8 silhouettes

Le coût des utilitaires

En 2020, les véhicules utilitaires ne produiront quasi plus d'émissions, consommeront peu et seront silencieux.

Cet aboutissement couronnera les efforts permanents des constructeurs pour réduire drastiquement les nuisances environnementales provoquées par l'ensemble des véhicules utilitaires que sont les camionnettes légères et les poids lourds.

Constatation : le marché voit apparaitre un nombre sans cesse croissant de véhicules hybrides et de camionnettes équipées de piles à combustible. Idéal pour la distribution de marchandises dans un environnement urbain.

Émissions, consommation et bruit concentrent tous les efforts des constructeurs… Échappement plus propre, injection améliorée, filtre à particules… la propreté et le développement durable ont un coût incontournable.

Des chiffres

Le nombre de camionnettes neuves immatriculées en 2014 est presque identique à celui des véhicules particuliers puisqu'il enregistre une baisse de…0,09 %.

Parmi les 31 importateurs et les 64 marques distribuées, ce sont Renault (8852, +5,41 %), Citroën (7598), Peugeot (6630), Ford (6181, + 20,68%) et VW qui s'en sortent le mieux. Mercedes (4971), Opel (3072), Fiat (3062), Toyota (1215) et Nissan (1106) complètent le top ten des inscriptions auprès de la DIV.

Les immatriculations de camions de moins de 16 tonnes ont également connu un regain en décembre (+4,7 %) pour clôturer l'année en légère hausse (+1,3 %). Les camions de plus de 16 tonnes ont, quant à eux, enregistré un sérieux recul en décembre (-40,4 %), mais terminent néanmoins 2014 dans le vert (+2,1 %).

Dacia Doker Van : déjà 600 kg et 3,3 m³ de charge utile !

Pour vos séminaires résidentiels et hébergements,

Namur Congrès a le plaisir de vous présenter
5 partenaires hôteliers.
L'efficacité assurée, le charme en plus !

NAMUR congrèss

The Royal Snail****
30 chambres

Unique *Boutique Design Hotel* à Namur
081/57 00 23 | info@theroyalsnail.com
www.theroyalsnail.com

Château de Namur****
29 chambres

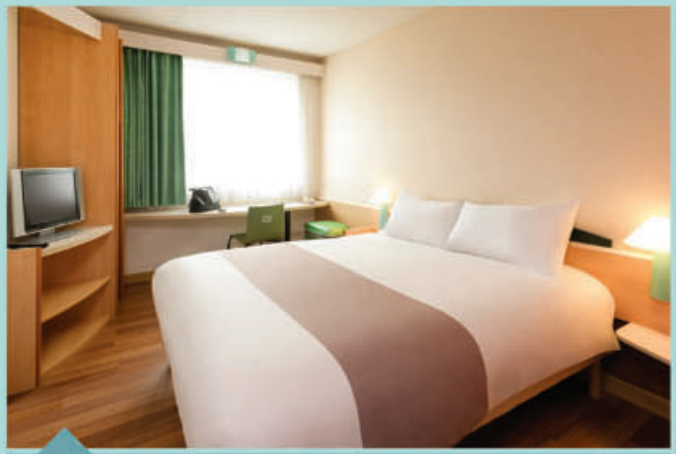
Une valeur sûre dans un cadre verdoyant et gourmand.
081/72 99 00 | info@chateaudenamur.com
www.chateaudenamur.com

Château de la Poste***
42 chambres

Elégance et quiétude absolue à deux pas de Namur
081/41 14 05 | info@chateaudelaposte.be
www.chateaudelaposte.be

Castel de Pont-à-Lesse***
91 chambres

Pour vos séminaires all in, Nature comprise
082/22 28 44 | reservation@casteldepontalesse.be
www.casteldepontalesse.be



Ibis Namur Centre***
92 chambres

Le bien-être au meilleur prix
081/25 75 40 | H3151@accor.com
www.ibis.com

© Photographies : Johan De Torck, FTPN Bassemy, ABACAprese, Bernard Vandin Eynde, François Manil, Jonathan Berger - Graphisme : www.studiomagenta.be

PROVINCE de NAMUR Tourisme

www.namurcongres.be
Tél. : 081/77 67 58 info@namurcongres.be

PROVINCE DE NAMUR LE PAYS DES VALLÉES

LES CARRIÈRES DU HAINAUT : bilan des initiatives 2014 et avenir de l'entreprise

Les carrières du Hainaut accueillaient en novembre dernier, les autorités régionales sur le site d'exploitation de l'emblématique pierre bleue du Hainaut. À cette occasion, les responsables ont tracé un premier bilan des initiatives mises en œuvre en 2014 et ont présenté les sujets importants pour l'avenir de la société et de ses travailleurs.

© Carrières du Hainaut

© Carrières du Hainaut

© Carrières du Hainaut

En effet, depuis quelques années, le paysage du monde de la construction change et impacte directement l'usage de la pierre bleue. Face à cette constatation, l'entreprise investit plus que jamais dans son équipe commerciale en s'appuyant sur les marchés traditionnels des carrières et en relançant une présence importante sur le marché de l'aménagement de l'espace public. Au vu de la diminution des travaux d'infrastructures dans les marchés publics, les Carrières du Hainaut appellent au soutien des instances publiques pour défendre les produits locaux sources d'emploi local.

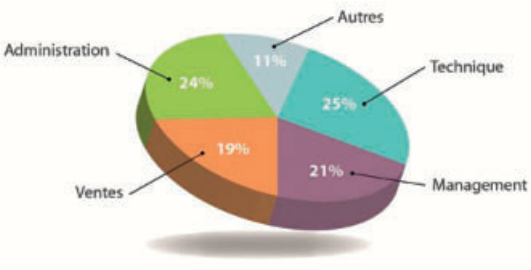
Parallèlement, les Carrières du Hainaut ont la volonté de faire connaitre les caractéristiques exceptionnelles de la pierre bleue de Belgique sur des nouveaux marchés à l'exportation.

Depuis le début de l'année 2014, de gros investissements pour le renouvellement de machines et d'équipements à haute performance technologique ont été consentis. Cela permettra d'améliorer le rendement de production de la pierre bleue. Un nouveau gisement a été découvert et un projet d'extension de la carrière est en cours. Les carrières du Hainaut, c'est donc 125 années d'activités dans un marché en constante évolution.

CARRIÈRES DU HAINAUT
Rue de Cognebeau, 245 à 7060 Soignies
Tél. : 067/34.78.00
www.carrieresduhainaut.com

PROSELECT : nouvelle identité, nouveau logo et cap vers le Brabant wallon et le Hainaut !

La devise « la bonne personne, au bon endroit et au bon moment » reste de mise et sera celle qui animera également le deuxième bureau que ProSelect envisage d'ouvrir en Brabant wallon. Toujours dans le même esprit : positionnement géographique central, accessibilité aisée, taille humaine.



En parallèle, ProSelect se donne un coup de peps et de fraîcheur avec une nouvelle identité et un nouveau logo. Clair, efficace et énergique, à l'image de sa dynamique !

Selon Rachel Vandendooren, fondatrice du cabinet spécialisé en Ressources humaines, la recette du succès est *« une équipe soudée qui vit ses valeurs, animée par un esprit de réussite, d'engagement et d'implication pour offrir à ses clients qualité, réactivité et service sur mesure. Les rôles d'analyse approfondie du besoin, de conseil avisé et de communication tout au long de la mission sont les éléments essentiels du partenariat avec chaque client »*. Les petits 'plus' qui font la différence ? Une grande réactivité alliée à la qualité, un excellent référencement du site web et des annonces et enfin, un outil performant : l'interface ProSelect sur laquelle s'inscrivent les candidats et grâce à laquelle une mission sur trois est conclue !

PROSELECT
Avenue Maurice Delmotte, 50 à
4350 Remicourt - Tél. : 019/54.46.55
E-mail : info@proselect.be

Membre CCIWAPI

[Croc'in]

La créativité qui croustille

CROC'IN commercialise des fonds de tartes prêts à garnir et de la nougatine dans plus de 25 pays à travers le monde. Chaque année, l'entreprise propose 20 millions de ses produits haut de gamme aux professionnels de la restauration, à la grande distribution, à la vente à emporter ou encore au secteur industriel. CROC'IN est un véritable support à la création.

CAMILLE DESAUVAGE

L'entreprise familiale CROC'IN voit le jour en 1993 pour satisfaire de nombreux restaurateurs et traiteurs. Tout comme les hôteliers, ils souhaitent obtenir des fonds de tartelettes qu'ils pourraient garnir selon leurs envies. Alain Verfaillie, commercial dans le secteur alimentaire, décide de répondre à la demande et débute alors l'activité dans sa propre cuisine, à Dottignies. Quelques années plus tard, il installe les ateliers de production dans des locaux de 5.000 m², ainsi que les bureaux nécessaires pour accueillir la trentaine de personnes qu'il emploie désormais. En 2012, Arnaud Bonnel, ancien directeur commercial pour des sociétés comme Danone, Unilever ou encore Mc Cain, prend la tête de Croc'In, accompagné pendant quelques mois de Alain Verfaillie dont il partage les valeurs.

> « Nos fonds de tartes croustillent, c'est ce qui permet aux papilles de savourer la différence avec la concurrence » !

Une recette

On le sait, toutes les grandes recettes sont des secrets bien gardés. Arnaud Bonnel, chef de l'entreprise, nous en dévoile cependant les grandes lignes : *« Notre process est unique parce que principalement effectué à la main. Cela nous garantit l'exclusivité de notre produit face à nos concurrents. Nous sommes également constamment innovants en termes de goûts et de couleurs. Nous avons, par exemple, développé il y a peu une gamme « POP » à base de colorants 100 % naturels et végétaux. Dans cette même optique de produits sains, CROC'IN propose désormais une palette de produits sans huile de palme. La qualité nutritionnelle est une valeur prioritaire pour nous. Enfin, notre conditionnement exclut la casse lors du transport. Chaque produit est emballé individuellement et protégé. Il n'y a donc aucune perte pour le client à l'arrivée. Nous réunissons toutes les particularités pour offrir une qualité irréprochable, mais notre plus grande force, c'est le croustillant ! Nos fonds de tartes résistent à l'humidité et les papilles s'en régalent ».*

Des valeurs

Si l'objectif de la société est bien entendu de développer son activité économique, la direction souhaite conserver l'aspect qualitatif et familial au cœur du projet. *« On mange quand c'est utile, gourmand et pas compliqué ! C'est dans nos gènes d'aimer la convivialité et le plaisir. Alors si on peut allier le tout à des aliments sains… nous sommes comblés ! C'est un magnifique objectif et donc notre moteur. »* Pour Arnaud Bonnel, il ne s'agit pas de son projet, mais bien d'un esprit qu'il souhaite insuffler et partager avec son équipe. Pour lui, l'humain est une priorité. Se trouver dans un cadre de travail épanouissant, c'est prendre du plaisir à étendre ses compétences et à épauler ses collègues.

RSE

La maitrise des dépenses énergétiques, des déchets et la protection de l'environnement constituent une autre résolution de CROC'IN. Elle effectue à son niveau, dans une démarche de responsabilité sociétale des entreprises, des actions sociales comme l'insertion de travailleurs adaptés ou le don des surplus de stocks à des banques alimentaires. *« S'il faut être ambitieux et exigeant dans le monde du travail, il est important de privilégier une politique de solidarité et d'entraide. C'est toujours ensemble qu'on réussit ! »*

Des projets

CROC'IN dispose de deux leviers de croissance indéniables. Tout d'abord, la perpétuelle innovation de produits qui permet de répondre aux nouvelles demandes et ensuite, une conquête commerciale de nouvelles zones géographiques. Si l'entreprise exporte aux États-Unis ou en Australie, depuis peu, elle a élargi son horizon jusqu'aux pays de l'Est et au Moyen-Orient. Les gourmands sont déjà au rendez-vous !

CROC'In propose des fonds de tartes salés ou sucrés. Colorés ou traditionnels, pour que chaque gourmand y trouve son compte…

CROC'IN
Boulevard des Canadiens, 116
à 7711 Dottignies - Tél. : 056/48.76.76
www.croc-in.com

Membre CCIWAPI

[MOL]

Des taxis qui DÉMÉNAGENT!

L'entreprise, installée à deux pas de la Grand-Place de Tournai, est une institution dans la ville. Certains Tournaisiens pensent même que Mol est un synonyme de taxi. La famille MOL a lancé ses activités avec un seul taxi, en 1945. Aujourd'hui, elle emploie 48 personnes et a décliné ses activités en trois secteurs: taxis, déménagement, location de camionnettes et garde-meubles.

CAMILLE DESAUVAGE

Marcel Mol est fermier. Il a deux filles et sait qu'aucune d'entre elles ne reprendra le flambeau de l'activité agricole. Il décide donc de changer de branche. Inspiré par son cousin qui vient de se lancer comme taxi dans la région de Leuze, il achète une vieille voiture et effectue ses premières courses. Sa fille, Sylviane explique: *« Pour combler les temps morts, il accepte de véhiculer des bétaillères, de transporter du charbon, une salle à manger… Sans le savoir, il venait de développer une seconde activité: le service de déménagement! »* Il occupe alors le N°18 de la Rue des Jésuites, implantée en plein de cœur de Tournai. *« La chocolaterie Joveneau, installée juste en face, nous permettait à l'époque d'entreposer notre camion. Entres famille, on s'aidait! »* Petite anecdote: Adrien Joveneau, le journaliste de la RTBF, est en fait le petit-fils des chocolatiers. *« À Tournai, tout le monde se connait! »*

La famille MOL a fondé l'entreprise

> « Quand je serai grand, je veux faire Taxi MOL », disait Vincent à ses parents.

En famille

Dans les années 50', le premier ouvrier est engagé, il se prénomme Jules. *« À force de courage, de sérieux et de disponibilité, les activités de mes parents se sont bien développées. Papa était sur les routes, maman au bureau pour répondre aux appels des clients. »* C'est Sylviane, l'une des deux filles, qui prend ensuite la relève, épaulée par ses parents et accompagnée de son époux. Aujourd'hui, elle est âgée de 71ans et entame toujours sa journée à 5h pour assister, elle aussi, son fils Vincent et les 48 membres du personnel.

Un des premiers camions MOL qui a sillonné les rues de Wallonie picarde.

Déménagement et location

En 1973, MOL signe avec Europcar et crée un département location de camionnettes, essentiellement pour le déménagement des particuliers qui ne souhaitent pas se faire assister de l'équipe MOL. C'est l'épouse de Vincent Hiroux, Anne-France, qui dirige le service. Il précise: *« En moyenne, nous avons 60 à 80 véhicules en route. Mi-juin, Europcar Bruxelles nous amène une vingtaine de minibus qui sont sur les routes dès le 1er juillet pour les départs en vacances. En été, on monte jusqu'à 120 véhicules. »*

Garde-meubles

Au même moment, une autre filiale voit le jour pour faire face à une réelle demande: le service de garde-meubles. *« Nous avons une centaine de box destinés à la location. Notre taux de remplissage est de plus de 90 %. En 2004, nous avons lancé, en plus du traditionnel garde-meubles, le Self Storage. Le client accède à son espace en toute autonomie 7j/7 grâce à son badge informatisé. »* La demande est telle que MOL a décidé d'agrandir ses espaces de stockage. La société fait donc construire actuellement un nouveau bâtiment qui sera à la pointe de la technologie existante. *« Comme nos bureaux où nos autres espaces de stockage, nos installations sont en plein centre ville, à 300 m des boulevards. C'est un choix délibéré. Personne n'a envie de faire des km pour accéder à ses affaires. C'est un réel service de proximité qui sera disponible dès septembre 2015 et qui nous permettra de presque décupler nos activités. »*

HEP Taxi!

Le service de taxi est celui qui exige le plus haut coefficient de main-d'œuvre. Les hommes doivent être disponibles dès 6h du matin et jusqu'à minuit, 365 jours/an. *« Si les débuts de mois sont souvent chargés en courses, certains jours, lorsqu'il fait beau, le personnel attend de longues heures. On ne sait pas prévoir, organiser minutieusement une telle activité. Il y a toujours une part d'imprévu! Toutefois, c'est dans ce secteur que notre personnel est le plus stable. Un chauffeur vient de prendre sa retraite après 40 ans de service. Le personnel compte également le fils d'un ancien chauffeur. Bref, l'équipe fait partie de la famille MOL ».* D'ailleurs, Nicolas Hiroux, 21 ans, est actuellement en train d'expérimenter chacun des postes pour connaître l'entreprise sous chaque angle avant de prendre, un jour, la relève.

MOL
Rue des Jésuites, 49 à 7000 Tournai
Tél.: 069/22.48.16 - www.mol-tournai.com

Membre CCIBW

[Thelis]

Une longueur d'avance...

- une entreprise familiale
- 3 départements
- une solution Kiwix, « tout-en-un » pour petites structures

STÉPHANIE HEFFINCK

La solution « tout-en-un » Kiwix

> « La solution tout-en-un Kiwix propose aux petites structures les mêmes technologies que celles des plus grandes, avec une autonomie maximale… »

Thelis Engineering, Thelis Automation

En 1987, Marie-Jeanne et Jean-Pierre Péters fondent « DTI », société active dans le développement et le traitement informatique. Un changement de nom plus tard et reprise par Frédéric Péters, le fils des fondateurs, Thelis compte aujourd'hui 3 départements.

Thelis Engineering, est un **bureau d'études spécialisé dans la conception et le développement de solutions/produits combinant l'électronique et l'informatique.** *« En partenariat avec Belrobotics, à Wavre, nous travaillons par exemple aujourd'hui sur la conception d'une nouvelle génération de robots-tondeuses plus intelligents, à destination des très grandes surfaces, comme les terrains de golf ou les hippodromes »*, expose Laurence Soetens, Administrateur. Un cortège de technologies intégrant par exemple géolocalisation, caméra infra-rouge accompagnera la sortie de cette nouvelle génération. Ces robots seront même aptes à collaborer, se répartir la tâche, reprendre celle d'un des leurs qui montrerait des signes de défaillance…

Répartis dans tout le pays, les clients du bureau d'étude sont, entre autres : CE+T, Jema, Fabricom-GDF Suez…

Fondé peu après Thelis Engineering, **Thelis Automation** est le département **spécialisé dans les technologies Lonworks** (« LON » : Local Operated Network) qui développe et commercialise notamment, les produits de la marque DTI. *« Via le web, les produits sont vraiment vendus partout dans le monde ! »*.

Thelis ICT et sa solution Kiwix

Pour sa part créé en 2010, **Thelis ICT** est né d'une nécessité de se diversifier, suite au ralentissement de l'activité du bureau d'étude durant la crise. Mais ses racines sont surtout à trouver dans un constat : *« Pour les PME, les nouvelles technologies sont souvent synonymes de galère ! Elles n'ont souvent pas les moyens d'avoir leur informaticien en interne ou sont totalement tributaires d'un prestataire externe »*. Cette situation peu confortable doublée d'une grande attente d'autonomie et de personnalisation appelait une solution mutualisant les réponses aux besoins. Porté sur les fonts baptismaux en juin 2011, Kiwix allait convaincre sa cible, décliné en plusieurs offres pour se conformer aux fonctionnalités requises pour chacun. *« La nouvelle solution, en une seule plateforme, intègre toutes les applications utiles aux petites structures, les faisant communiquer entre elles et les rendant simples d'utilisation ! »*

La solution **Kiwix** se compose donc d'un serveur, la **« Kibox »** et d'une suite applicative de base comprenant les fonctionnalités suivantes : une centrale téléphonique VoIP (voix sur IP), un serveur de données, un backup automatique et délocalisé des données, une gestion transparente et intégrée multi-sites, un bureau mobile pour travailleurs nomades, une solution d'interconnexion des différents sites géographiques d'une entreprise et enfin, une solution mail et un agenda partagé. Via le « KiStore », d'autres applications s'offrent aux utilisateurs. En Belgique, ils sont déjà 1.500 à avoir plébiscité le concept « tout-en-un ». Un succès qui a poussé Thelis ICT à sortir de nos frontières. *« Nous venons de créer, en octobre 2014, une antenne commerciale au Maroc, à Casablanca ! »* précise Madame Soetens. Frédéric Péters, son époux, aujourd'hui à la tête de l'entreprise avec Christophe Montoisy et elle-même, avait envie d'avoir son propre « bébé ». Ce dernier s'est développé à toute vitesse et la maturité de Kiwix est telle qu'il pourrait rapidement envahir d'autres marchés, cela ne fait nul doute !

THELIS
Rue de la Gare de Naninne, 35
à 5100 Naninne
Tél. : 081/40.00.37 - www.thelis.be

MIDI D'AFFAIRES DE LA CCIBW (02/12 - Golf Château de la Tournette)

En fin d'année 2014, un midi d'affaires de la CCIBW a permis à 10 entrepreneurs/représentants d'entreprises, d'évoquer les activités de leur société, en une dizaine de minutes… Dans l'ambiance conviviale d'un salon feutré du Golf Château de la Tournette, les secteurs les plus divers ont été mis à l'honneur…

PR PRINT (Philippe DELACUVELLERIE)

Installée dans un bâtiment « basse énergie », PR Print ne se laisse pas dépasser : elle a par exemple investi dans une imprimante digitale dernier cri. L'imprimerie qui réalise également des travaux de prépresse offre toutes les facilités à ses clients avec des systèmes en ligne pour la commande de documents et, pour les étudiants, un service à la carte. Ces derniers ont la possibilité de réserver en ligne les syllabi qu'ils recevront ensuite par voie postale…

Des brochures aux affiches en passant par le packaging et la panoplie complète des produits, les techniques les plus adéquates au travail confié seront utilisées, pour de grandes ou de petites quantités.

www.prprint.be

CLL CENTRE DE LANGUES (Aurore DESPONTIN)

À Namur, Bruxelles Woluwe/Bruxelles City, Louvain-la-Neuve, les Centres de Langues « CLL » dispensent des formations en langues pour entreprises, institutions publiques, particuliers. 600 formateurs, dont 200 formateurs « business », des « native speakers » les assurent. Au nombre des références du CLL, on recense la CEE et l'OTAN, rien de moins. Répondant aux demandes de ses clients avec grande flexibilité, le CLL propose aussi des séjours linguistiques en Flandre et à l'étranger…

www.cll.be

PRAGMATIC (Etienne VERLINDEN)

L'activité de Pragmatic est l'externalisation de personnel vers la Serbie pour les PME et le développement de sites web en Belgique.

Au départ de son bureau de Serbie, elle sélectionne les meilleurs profils pour ses clients, gère les contrats, assure le suivi. En agissant de la sorte, elle fait coup double : offrir une solution sur mesure à ses clients belges et contribuer au développement du marché du travail, en Serbie.

www.pragmatic.be

TALENT BRIDGE (Susan GAUKROGER)

Les clients de Talent Bridge sont des PME et TPE pour lesquelles la société de recrutement et sélection dégage du temps, *« afin qu'elles puissent se consacrer à leur activité première ! »*

Susan cherche et trouve pour autrui des profils administratifs, commerciaux et RH travaillant en tant qu'indépendants.

Ces derniers se rendent d'abord chez le client pour y travailler, avant d'accomplir les tâches en homeworking, une fois que la relation de confiance s'est installée.

Le maître-mot de Talent Bridge est la flexibilité : qu'il s'agisse d'un besoin ponctuel, de quelques heures par semaine ou par mois, la société met à disposition de ses clients les bonnes compétences au bon moment.

www.talentbridge.be

UN SOIR UN VIN (Francis BOONE)

Dans sa boutique de Nivelles, Francis Boone, un passionné, fait « voyager » ses clients dont les papilles vont de découverte en découverte. Le samedi, jour du marché de la cité aclote, le caviste affable propose des dégustations aux curieux. Celui qui a fait d'un hobby son métier est heureux de leur présenter des vins que l'on ne voit parfois pas ailleurs, des productions confidentielles et en profite pour distiller ses conseils d'accords mets-vins. Des maisons aussi renommées que le Chalet de la Forêt ou « De Karmeliet » ouvrent des bouteilles aux étiquettes que l'on retrouve chez Francis. Le caviste organise aussi des voyages à thèmes vinicoles, des cours d'œnologie, en collaboration avec un œnologue de Bordeaux, des « ateliers découverte », avec un sommelier finaliste du « Meilleur Sommelier de Belgique », etc. La boutique aux 160 références est ouverte du jeudi au samedi, les autres jours, sur rendez-vous.

https://fr-fr.facebook.com/pages/Un-Soir-Un-Vin/285075314853124

WILINK (Etienne LANGE)

Courtier en assurances, Etienne Lange a rejoint le groupe Elitis-Wilink, pour développer « mieux et plus » son activité.

Wilink, au départ de ses 28 « points de vente » en Belgique, assure divers pôles d'activités/orientations : particuliers (assurances), hypothèques, immobilier d'investissement, entreprises (copropriété, gestion d'appels d'offres)…

« La force d'un groupe est de disposer de compétences complémentaires », soutient Etienne Lange qui signale que les clients peuvent avoir accès à chaque moment à l'agenda des collaborateurs pour vérifier à quel stade en est la gestion de sinistres.

www.elitis.be

MIDI D'AFFAIRES DE LA CCIBW

STRATESYS (Christophe HUMBLET)

« La société Stratesys peut résoudre toute crise interne ou externe par rapport à un collaborateur, des clients, l'opinion publique… »

Spécialiste de l'approche systémique, stratégique et interactionnelle, Christophe Humblet aide ses clients à définir et renforcer leur stratégie de positionnement et communication.

Parce qu'à l'ère des réseaux sociaux, tout va très vite, que les distances par rapport aux clients se réduisent et que l'expression d'impressions négatives sur vos services se répand comme une traînée de poudre, mieux vaut prévenir et apprendre comment guérir !

Préparation, prévention, accompagnement sont les 3 grands axes entrant dans l'approche de la stratégie de la communication de crise mise en place par Stratesys.

www.stratesys.be

PUILAETCO DEWAAY PRIVATE BANKERS (Séverine PEREK)

Appartenant au groupe KBL, la banque représentée par Séverine Perek n'a pas de produit maison. Dotée de 7 agences, elle offre un service personnalisé à sa clientèle de particuliers ou d'entrepreneurs. À noter : la banque propose, à côté de la gestion classique, de la gestion « durable et socialement responsable », les investissements se faisant alors dans des entreprises contribuant au développement durable de la société. Ces dernières sont sélectionnées sur base d'une méthodologie propre à la Banque « Triodos », avec laquelle Puilaetco Dewaay a établi un partenariat de confiance depuis maintenant près de 10 ans.

www.puilaetcodewaay.be

LAMBDA X (Laurent MALFAIRE)

Spin-off de l'université de l'ULB, Lambda-X est une société active dans le domaine de l'optique (spatiale et aéronautique) et de la métrologie. Installée dans le zoning nord de Nivelles, Lambda X a connu une progression fulgurante, ces 4 dernières années. Si, jusqu'en 2003, elle ciblait le seul secteur du spatial, depuis lors, elle s'adresse aussi à l'industrie. Sa division ophtalmo, met au point des instruments de contrôle qualité et est l'un des 5 uniques acteurs sur le marché mondial… sur ce seul secteur, le CA a été doublé, depuis 2012.

Une PME de 24 personnes… qui se propulse jusqu'à Mars : elle vient de livrer à l'ESA un instrument pour analyser l'atmosphère qui règne sur cette planète.

Mais si Lambda X exporte dans le monde entier, elle compte encore bien développer son marché belge !

www.lambda-x.com

PORTAKABIN (Xavier BELIS)

Louant et vendant des bâtiments modulaires, Portakabin appartient à un groupe anglais et sévit en Belgique depuis 30 ans. On la retrouve également en France, Hollande, Allemagne… et elle projette de s'étendre en Scandinavie. Pour des besoins de rénovation, extension, Portakabin apporte des solutions sur mesure, aussi bien aux hôpitaux, maisons de repos… qu'aux particuliers. Les espaces aménagés jouissent de tout le confort : éclairage, chauffage, isolation. Des conteneurs, certes, mais qui présentent toujours plus de solidité au fil des ans. Le restaurant d'entreprise d'UCB est, par exemple, un « Portakabin » !

www.portakabin-Belgique.be

Les midis d'affaires de la CCIBW

Dix entrepreneurs, dix minutes. Les « 10/10 » de la CCIBW existent maintenant depuis plusieurs années. Ils offrent l'opportunité aux participants de faire connaître leurs services/produits dans une ambiance conviviale. Sans power-point pour encourager cet aspect et favoriser l'interactivité. Après les premières interventions, tous partagent un repas avant de poursuivre les présentations d'activités.

Prochain 10/10 : le 28 avril. Accueil à 11h30.

Lieu : Golf Château de la Tournette - Chemin de Baudémont, 21 à 1400 Nivelles

Inscription : Sonia Jadoul - sonia.jadoul@ccibw.be

UN VERRE EN HIVER AU DOMAINE DES 5 SENS

(Haut-Ittre)

C'est dans la grange du Domaine des 5 sens, à Ittre, sous une belle charpente de bois, que s'est tenu un **« Verre en Hiver »**, dernière manifestation de networking de l'année 2014. La centaine de participants y évolua, dans une ambiance de féerie rendue par des décorations lumineuses, des sapins revisités, en blanc et argent, réchauffés par leurs guirlandes colorées. L'apéro agrémenté de zakouskis, bouchées de « petits gris », chicons au gratin, ravioles, girolles, canard donna un aperçu de la cuisine créative de Philippe Schwartz, traiteur et propriétaire des lieux. L'ex « ferme/domaine Smette » très bien situé(e) (accès à 800 m de la sortie Nivelles Nord), avec sa décoration aussi minimaliste qu'efficace s'avéra être le lieu tout indiqué pour le rassemblement de représentants d'entreprises de secteurs d'activités divers. Céline Squélart, Directrice de la CCIBW et René Branders, Président, y prirent la parole avant de procéder à un tirage au sort. Comme chaque année, en effet, quelques-uns repartirent avec un cadeau déposé par le père Noël. Les pères Noël, même, puisqu'ils furent 4 : Un Soir Un Vin, caviste de Nivelles, l'Atelier DLHV (Wavre), le Château de Limelette et Noukies (Saintes).

La CCIBW tient à les remercier, de même que Globall concept (Nivelles), pour la décoration des lieux et ses partenaires structurels : CBC, Electrabel, Proximus, Securex.

UN VERRE EN HIVER AU DOMAINE DES 5 SENS

Les gagnants du tirage au sort : D. Godeaux-ProShop, C. Vanderborght-Manpower, E. Carabin-Tobasco, N. Trinteler-ProSelect avec Céline Squélart, Directrice CCIBW et René Branders, Président CCIBW

RENDEZ-VOUS À L'AANKOPERSBEURS D'AGORIA, le 10/06/2015

Après l'édition wallonne de la Bourse des Acheteurs, place à la version flamande. Le 10 juin 2015, Agoria Bruxelles organise sa 6e édition de l'« Aankopersbeurs ». La CCI Hainaut reste, dans le cadre de son projet viavia (qui vise à favoriser les relations d'affaires entre les 3 régions belges), un partenaire fidèle à la manifestation.

Nouveauté de cette année : l'évènement se rapprochera du centre du pays et s'installera à Leuven au lieu d'Anvers. Ce déménagement facilitera évidemment la participation des entreprises wallonnes.

Le concept reste le même et est assez simple et efficace : en l'espace d'une journée, mettre un maximum de donneurs d'ordres en contact avec des fournisseurs spécialisés qui peuvent leur être utiles. La Bourse des Acheteurs s'inspire de la formule du « speed dating » avec un agenda de rendez-vous pré-planifiés. Pendant de courtes sessions de 20 minutes, acheteurs et fournisseurs font connaissance et étudient les possibilités de collaborations présentes et/ou futures.

L'année passée, une centaine d'entreprises avaient pris part à l'évènement, donnant lieu à une quarantaine de rendez-vous.

Intéressé(e) ?

Voici la démarche à suivre pour participer à cette édition 2015 :
Rendez-vous sur www.aankopersbeurs.be ou contactez Madame Audrey Vassart (071/53.28.73 ou viavia@ccih.be) pour de plus amples informations.

Si vous êtes un donneur d'ordre : cette bourse s'adresse aux responsables achats de toute entreprise (aéronautique, agro-alimentaire, automobile, biotechnologie, brasseries, chimie, construction, engineering et ensembliers industriels, fabrications métalliques, matériaux nouveaux, administrations et services publics…). Lors de votre inscription, précisez le type de produits et/ou de services que vous recherchez. Le jour « J », chaque acheteur présent aura une table à sa disposition et recevra les fournisseurs potentiels selon un agenda de rendez-vous préétablis par les organisateurs. C'est vous qui donnez votre accord au préalable sur les rendez-vous qui ont été sollicités par les fournisseurs.

Pour les fournisseurs : vous trouverez, sur le site web de la manifestation, la liste des entreprises « donneurs d'ordres » présentes à cet évènement ainsi qu'une description des produits et services recherchés. Si vous pensez pouvoir répondre à certains besoins exprimés par les acheteurs, vous pouvez vous inscrire et solliciter des rendez-vous avec les sociétés de votre choix. Ces demandes de rendez-vous seront ensuite soumises à l'approbation des acheteurs.

Ne ratez pas cette belle opportunité de faire des affaires !

L'INTERNET DES OBJETS

L'Internet des Objets

L'Internet des Objets est prédit par certains comme étant la source de la prochaine révolution industrielle. Communiquer et générer du contenu, via internet, ne sera bientôt plus réservé qu'aux personnes possédant un ordinateur. De plus en plus d'objets présents dans notre environnement sont déjà capables de communiquer, de se comprendre et d'interagir entre eux, sans aucune intervention humaine. **C'est l'Internet des Objets.**

Un terme que nous entendons fréquemment quand on parle de « l'Internet des Objets » est le **« M2M »** (Communication **« Machine à Machine »**) qui désigne l'ensemble des solutions et technologies permettant à des outils, des machines, des automates, des systèmes, etc. de communiquer entre eux de manière totalement automatique.

Avec le soutien de :

Voici quelques exemples de solutions M2M qui sont devenues courantes dans votre vie quotidienne, sans même que vous en ayez conscience :

- relevé automatisé des informations de consommation relatives à vos compteurs d'eau, gaz ou électricité dans votre domicile ou entreprise ;
- montre grand public équipée d'une puce Wi-Fi qui transmet à un serveur, quelque part sur Internet, des données relatives à votre condition physique ;
- balise GPS installée dans votre véhicule afin de connaître votre position exacte, en temps réel ;
- système de télésurveillance s'appuyant sur un réseau sans fil ;
- système de péage automatique ;
- etc.

Selon les différentes prévisions des spécialistes, près de 26 milliards d'objets seront connectés dans le monde en 2020 et près de 40 % des données mondiales seront générées par des communications entre machines avec, à la clé, un marché potentiel supérieur à 10.000 milliards de dollars. Les champs des possibilités, dans des domaines tels que la domotique, la mobilité ou les produits pharmaceutiques sont innombrables.

Si vous souhaitez en savoir un peu plus sur le sujet, voici le lien vers le Livre Blanc publié par Orange : « Machine to Machine : enjeux et perspectives ». **http://tinyurl.com/l7bqrwa**

Business Lunch-débat:
LA RECONVERSION DES FRICHES INDUSTRIELLES DE DUFERCO EN WALLONIE

(16/12/2014)

© AD Photography.be

En 2006, le groupe Duferco, alors très actif dans la sidérurgie, décide de se diversifier en se lançant notamment dans la reconversion de friches industrielles. Le premier projet dans lequel le groupe s'est investi, et le plus vaste à ce jour, est le réaménagement de l'ancien site des forges de Clabecq. En mars 2012, l'arrêt définitif de Carsid à Marcinelle est annoncé. En partenariat avec la Ville de Charleroi et la Région Wallonne, Duferco gère la reconversion du site. C'est donc devant un parterre de chefs d'entreprises, principalement carolos, qu'Olivier Waleffe, Administrateur délégué de Duferco Wallonie, a expliqué comment passer du métier d'exploitant industriel à la reconversion de friches et a fait le point sur l'état d'avancement du dossier de Carsid Marcinelle.

500 ENTREPRENEURS POUR LES VŒUX DE LA CCI WAPI

(15/01/15) - Photos © YES EVENT

C'est dans une ambiance élégante et poétique que la soirée des Vœux de la CCI WAPI s'est tenue le 15 janvier dernier. La Halle aux Draps de Tournai, située en plein cœur de la ville, accueillait les festivités.

Paul Bertrand, le Président de la CCI WAPI, a tenu à rappeler que la présence en nombre des chefs d'entreprises démontrait une fois de plus l'importance des contacts directs entre personnes et ce, dans une société de plus en plus influencée par la puissance des outils de communication numérique, notamment des réseaux sociaux. Il a développé : *« La tragique actualité récente nous a encore démontré toute la force de ces outils qui permettent de propager en quelques heures, au niveau mondial, à la fois le pire… mais également l'espoir que doit susciter notre société en mutation. »* **La CCI WAPI tient donc à faire de la communication et principalement, celle véhiculée par les réseaux sociaux, une priorité pour 2015.**

Paul Bertrand a également précisé que tout au long de cette année, l'équipe a travaillé à renforcer ses partenariats et sa collaboration avec les institutions. Elle s'est également remise en question pour dynamiser ses activités et étoffer ses services. Tout comme elle a été très attentive à défendre les intérêts de ses membres dans des dossiers d'actualité comme l'impact des grèves de fin d'année ou la réorganisation des douanes.

C'est dans cette optique que les objectifs de 2015 ont été introduits. *« La CCI WAPI souhaite : être l'intermédiaire dans la mise en relation des entrepreneurs, qu'ils soient débutants ou chevronnés. Nous connaissons tous l'importance de ces contacts et votre présence ce soir en est encore le témoignage. Nous souhaitons renforcer la communication entre les entreprises et nos services ! Contactez la CCI pour être appuyé dans vos démarches doit être un réflexe… VOTRE REFLEXE ! Ce sont vos interpellations qui nous aideront à améliorer et compléter nos services ! Enfin, les locaux de la CCI devraient devenir des lieux de RENCONTRE ou chacun, jeune entrepreneur comme chef d'entreprise confirmé, pourra venir chercher ou prodiguer des conseils. »*

En conclusion, le Président a tenu à rappeler que si une Chambre de Commerce travaille pour les entreprises, elle travaille d'abord et avant tout avec les entreprises et ses dirigeants ! Il a alors invité les membres à partager leurs besoins avant de leur souhaiter une année 2015 qui leur permette de continuer à innover, à entreprendre et à avancer !

Franchissez le mur de la langue...

... avec le service traductions de vos CCI !

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

Mais...
Vous n'avez pas les compétences en interne pour faire traduire soigneusement vos documents commerciaux.
Vous estimez qu'une traduction professionnelle grèverait lourdement votre budget.

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

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

CCI

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

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