Edition **LIÈGE**

L'HOBBIZ

LOBBIES + HOBBIES + BUSINESS **4 / octobre 2022**

TABLE RONDE

COMMENT (RE)MOTIVER *son personnel*

GRANDE ENQUÊTE
Le top 20 des entreprises fleurons des provinces de Liège et de Namur

PORTRAITS
100% digital!

REGARDS CROISÉS
Ces chocolatiers qui adorent leur ville

GUIDE PRATIQUE
Réduire sa facture énergétique

Editeur responsable: Christophe Nao–Rue de Lantin 155 A–4000 Liège (Rocourt). Numéro d'agrément P705014

CEGIS vous aide à réaliser vos ambitions en matière de formation en développement humain et informatique !

Nous dispensons des formations, en français comme en néerlandais, en Wallonie, en Flandre, à Bruxelles et en France.

DÉVELOPPEMENT HUMAIN

Grandir en harmonie avec soi-même et avec les autres

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS DANS VOS PROJETS PROFESSIONNELS

Chacun cherche à progresser, à faire la différence, à augmenter ses performances, à motiver ses équipes, à faire converger les énergies collectives... Atteindre ce but passe **par le développement de compétences humaines** dans le management de ses collaborateurs, dans la communication de ses décisions, dans sa capacité à s'adapter aux contraintes...

NOUS ADAPTONS NOS PROGRAMMES À VOS EXIGENCES

Nos **solutions** sont **personnalisées** pour vous accompagner dans l'acquisition ou le perfectionnement de compétences, qu'elles soient managériales, organisationnelles ou communicationnelles.

Nos programmes de formation standard peuvent également être établis sur **mesure** pour répondre de manière spécifique **aux exigences de vos contextes.**

NOS DOMAINES D'INTERVENTION

- Leadership & Motivation
- Communication
- Communication écrite
- Organisation efficace
- Psychosocial
- Aptitudes commerciales
- Facilitation
- Relations sociales

SCANNEZ-MOI !

INFORMATIQUE & BUREAUTIQUE

Développer des compétences durables dans un environnement technologique en constante évolution

NOS PUBLICS

- Utilisateurs informatiques
- Spécialistes IT

NOS FORMULES

- Inter-entreprises ou intra-entreprises
- Coaching on the job
- En Individuel ou en groupe
- En nos locaux ou en vos locaux

NOS DOMAINES D'INTERVENTION

Utilisateurs : Nos formations sont construites dans un esprit de simplification du quotidien par une approche métier plutôt que logiciel.

Spécialistes IT : Notre statut de partenaire Microsoft est une garantie du niveau de maîtrise par nos formateurs.

- Système d'exploitation
- Bureautique
- Internet
- Infographie et multimédia
- CAO - DAO
- Développement bureautique
- Infrastructure réseau
- Bases de données
- Outils collaboratifs
- Audit de référencement
- Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux

SCANNEZ-MOI !

Solutions sur mesure ! Nous adaptons nos programmes à vos besoins spécifiques !
Plus d'informations sur notre site : www.cegis.be ou au 04/ 338 19 00

& CONGÉ ÉDUCATION PAYÉ

CCI LIEGE-VERVIERS-NAMUR

SIÈGE DE LIÈGE
Rue de Lantin 155 A
4000 Liège (Rocourt)

SIÈGE DE NAMUR
Business Center Actibel-Ecolys
Avenue d'Ecolys 2, bte 2
5020 Suarlée

SIÈGE DE VERVIERS
Avenue du Parc n°42
4650 Chaineux
info@ccilvn.be-www.ccilvn.be
Tél. : 04/341.91.91-Fax : 04/343.92.67

PRÉSIDENT
David Eloy

CHEF D'ÉDITION
Frédéric VAN VLODORP-fvv@ccilvn.be
PUBLICITÉ
Solange NYS-sn@ccilvn.be
Tél. 0476/97.30.87
JOURNALISTES
France DEUSE, Jacqueline REMITS
PHOTOS
Patrick MORIAME
IMPRESSION
AZ Print
MAQUETTE ET MISE EN PAGE
OANNA-www.oanna.be
GUIDE PRATIQUE
Sabine Renaville
Toute reproduction totale ou partielle
est strictement réservée à l'éditeur

L'HOBBIZ
LE MAGAZINE DE LA CCI LIEGE-VERVIERS-NAMUR
ÉDITEUR RESPONSABLE
Christophe Naa
Rue de Lantin 155 A à 4000 Liège (Rocourt)

Le business local n'a peut-être jamais été aussi utile

C'est avec enthousiasme que je prends la plume pour la première fois dans notre magazine L'Hobbiz. Elu président de notre CCI LVN en juin dernier, j'entame un mandat de 3 ans dans un contexte difficile. Dirigeant d'entreprise moi aussi, je mesure pleinement les difficultés auxquelles sont confrontés actuellement les entrepreneurs.

Faut-il se lamenter avec fatalité ou au contraire rebondir et faire preuve de dynamisme et de créativité ? Je choisis la deuxième option, autrement plus excitante et porteuse d'avenir. Et c'est dans cette voie que nous travaillons à la CCI LVN.

Il importe de faire preuve d'agilité face à ces facteurs d'incertitude exogènes.

L'obligation d'agir rapidement et de trouver des solutions à court terme ne doit pas occulter l'impérieuse nécessité de nous inscrire dans le développement durable, une de mes priorités à côté de la digitalisation et du rapprochement avec l'UWE (lire en page 4).

A cet égard, notre Chambre amplifie son action. La certification en entrepreneuriat durable démarre en force et servira de levier déterminant pour nombre d'entreprises. Cette nouvelle activité s'ajoute à d'autres services (groupes de partages d'expériences, conférences, L'Hobbiz, ccimag.be,...) où la notion de durable est régulièrement abordée. Le petit guide pratique sur les pistes pour réduire sa facture énergétique (page 31) est un nouvel exemple de notre volonté en la matière.

En poussant le réseautage et le rapprochement de ses membres, notre CCI LVN contribue également à dynamiser le business local, qui lui aussi est favorable au développement durable.

Faire connaître les entreprises de nos provinces de Liège et de Namur est donc une mission plus que jamais essentielle. En plus des portraits que nous présentons comme à chaque édition dans ce magazine, nous sommes donc particulièrement ravis de vous faire découvrir pour la première fois les Top 20 des 'fleurons' par sous-régions. Ces entreprises qui rayonnent très positivement sur notre territoire ont été identifiées grâce à la SPI, l'agence de développement de la province de Liège. Sa plateforme Leodica est une mine d'informations économiques locales très utiles pour les prises de décision.

Si le commerce international garde toute sa raison d'être, le business local n'a peut-être jamais été aussi utile. Nous sommes donc pleinement conscients du rôle que notre Chambre est amenée à jouer en faveur du développement de notre région.

David Eloy
Président de la CCI LVN

valipac

Ensemble, on est capable de réaliser de grandes performances !
L'année dernière, les entreprises belges ont recyclé 703.000 tonnes d'emballages industriels.
Bravo à ces entreprises qui nous ont aidés à atteindre ce nouveau record.

Vous voulez rejoindre les champions du tri ? **Découvrez comment sur jetriedansmonentreprise.be !**

SOMMAIRE

01 *Edito*

RENCONTRE

04 *David Eloy est le nouveau président de la CCI LVN*

TABLE RONDE

07 *Comment (re)motiver son personnel*

PORTRAITS D'ENTREPRISES

100 % digital !

19 Selectos
20 OPP Startup Studio
21 Letsgocity
23 No Big Deal
25 TrustUp.be
27 RAVimedia
29 Cooperlink

GUIDE PRATIQUE

Comment réduire sa facture énergétique: informations, trucs et astuces 31

REGARDS CROISES

42 *Pourquoi ces trois chocolatiers adorent leur ville?*

ENQUÊTE

46 *Quelles sont les entreprises fleurons des provinces de Liège et de Namur ?*

L'ACTUALITE DE LA CCI

55 *Le partage d'expériences a fait ses preuves; le bateau Oxygène grandit encore*
56 *Les services de soutien au commerce international de la CCI LVN*
57 *Des traducteurs spécialisés pour vos documents*
60 *La certification en entrepreneuriat durable est un succès dès sa première année !*
61 *Nos conférences en images*
62 *Retour sur la passation de pouvoir*
64 *MADE IN : à la rencontre des entreprises de nos provinces de Liège et de Namur*
68 *Agenda*

21
J. Gilon
Letsgocity

42
J.-C. Hubert
Millésime

« *La proximité* EST UN FACTEUR CAPITAL »

David Eloy a succédé à **Christophe Leclercq** à la présidence de la CCI LVN en juin dernier. Rencontre avec cet entrepreneur qui copilote le groupe familial Eloy à Sprimont.

Propos recueillis par Frédéric Van Vlodorp

L'administrateur délégué de la CCI LVN, Christophe Naa, a coutume de dire que vous correspondez parfaitement au profil pour remplir la fonction de président : patron-propriétaire, issu d'une entreprise familiale de belle taille et d'un secteur représentatif de l'économie, avec également une activité à l'export.

Nous dresserons le bilan à l'issue de mes 3 années de mandat ! Disons que j'ai une bonne connaissance de toutes les contraintes que les entreprises peuvent rencontrer. J'ai commencé à 20 ans dans l'entreprise familiale, quand elle occupait une septantaine de personnes. J'ai appris progressivement les différentes facettes des métiers avec le passage par différentes fonctions.

Mon premier grand challenge a été de diriger l'activité béton prêt à l'emploi. Ce fut l'occasion d'avoir un rôle managérial, de gérer l'humain et la proximité, de développer l'aspect commercial, d'améliorer mes connaissances techniques et des outils, etc. J'ai ensuite repris un rôle de responsable d'études au sein du pôle construction pour en devenir, quelques années plus tard, le directeur commercial.

Aujourd'hui, j'ai glissé sur un positionnement plus transversal à l'échelle du groupe, avec des fonctions de direction commerciale et de représentation. Cette évolution est donc tout à fait cohérente avec ma nouvelle mission à la Chambre.

©Patrick Moriamé

Et évidemment, vous connaissez bien la CCI LVN.

C'est vrai que je fréquente notre Chambre depuis une dizaine d'années. J'ai commencé à participer aux événements, incontournables pour développer son réseau dans notre région. J'ai ensuite participé aux groupes d'échanges de partage Oxygène. Je fais partie du conseil d'administration depuis 3 ans et j'ai d'abord été vice-président avant d'être récemment élu président. Je mesure mieux à présent ce que représente notre CCI à l'échelle wallonne.

J'ai aussi pu apprécier l'excellent travail du binôme Christophe Leclercq – Christophe Naa qui a toujours eu la volonté de faire évoluer les choses positivement. La CCI LVN, c'est une belle équipe, une belle dynamique, de beaux projets !

Justement, quelles sont les priorités du nouveau président ?

Elles portent sur le développement durable, la digitalisation et le rapprochement avec l'Union Wallonne des Entreprises.

Je préciserai d'abord que les CCI doivent être des activateurs d'opportunités – favorisant notamment le business local, sans négliger notre rôle à l'exportation-, être à l'écoute des difficultés des entrepreneurs et surtout apporteurs de solutions. Cette volonté se traduit par la plupart des services que nous proposons.

La proximité est un facteur capital. Nous devons renforcer notre communauté à laquelle beaucoup de membres sont déjà heureux de faire partie. La mise en avant des acteurs locaux est également essentielle à mes yeux. On ne parle pas suffisamment des entreprises de notre région et de leurs réussites. C'est la raison pour laquelle nous nous y attelons. Notamment avec notre newsletter quotidienne.

Comment appréhendez-vous le développement durable ?

C'est une thématique qui me plaît par ma fibre environnementale héritée de mon grand-père, et puis de mon père, qui a commencé à travailler dans l'environnement dès les années 80 en développant le traitement des eaux. Le groupe Eloy a un métier à part entière qui crée de l'emploi et amène à réfléchir à des solutions en faveur du développement durable. Mon frère a une vraie volonté de tendre vers la réutilisation totale de l'eau usée, qui aurait été traitée préalablement au travers de nos solutions. C'est un objectif ambitieux mais je suis convaincu, tout comme lui, que c'est une étape essentielle pour préserver cette ressource naturelle.

La CCI LVN est aussi active en la matière, plus encore depuis la récente mise en œuvre d'une certification en entrepreneuriat durable (NDLR : lire en page 60). Je me réjouis déjà du succès rencontré auprès des entreprises que nous accompagnons. C'est un excellent moyen d'évoluer dans le bon sens et nous allons poursuivre les efforts en la matière. Il est essentiel d'aider les entreprises à amorcer une transition sociale, économique et environnementale.

David Eloy en bref

- ***38 ans, marié et père de 2 enfants***
- ***habite à Aywaille***
- ***administrateur-délégué (avec son frère Olivier et son cousin Pierre-Etienne) du groupe familial Eloy, représentant la troisième génération.***
- ***le groupe Eloy, qui emploie plus de 500 personnes, a deux grands pôles : construction et traitement des eaux.***

Aujourd'hui, les entreprises sont trop décriées. Quand elles auront un impact neutre, voire positif, pour l'environnement, nous aurons les moyens d'avoir une économie forte, plus soutenue et moins décriée.

Qu'entendez-vous par digitalisation ?

Ce n'est pas juste être modernes et professionnels dans nos interactions et nos services.

Nous avons une communauté d'entreprises qui représente énormément de données. Il ne faut pas uniquement les utiliser pour réaliser un annuaire. C'est une source utile pour connaître leurs enjeux, leurs objectifs, leurs préoccupations, les services dont elles ont besoin, etc. Nous pourrons alors améliorer notre rôle dans le matching, via une mise en relation plus efficace mais aussi pour aider les entreprises à nous transmettre leurs revendications, etc.

A propos de la défense des intérêts des membres, le rapprochement avec l'Union Wallonne des Entreprises (UWE) est votre troisième priorité. Pourquoi ?

Avec les autres CCI de Wallonie, nous travaillons effectivement sur des synergies avec l'UWE. Nous avons la volonté d'être ensemble plus efficaces pour aider les entreprises, tout en évitant les doublons. Il y a des services à rendre et des matières à traiter d'un côté ou de l'autre, ou en partenariat.

Toutes les entreprises membres d'une fédération (Agoria,...) deviennent automatiquement membres de l'UWE. Toutes les CCI cultivent la proximité avec les acteurs locaux. Pour avoir plus de poids, il est important de représenter toutes les entreprises, de la TPE à la plus grande. Le modèle Voka en Flandre est reconnu comme efficient et dispose d'un réel pouvoir d'influence, notamment auprès du monde politique. Cet exemple doit nous inspirer.

Trois nouveaux administrateurs à la CCI LVN

Nancy Davis
(John Cockerill Balteau)

Mon profil et mes liens avec la CCI

Tout mon parcours est financier: comptable, responsable comptable et directrice financière en 2014 quand CMI a repris Balteau. General Manager de John Cockerill Balteau depuis 2018.

Je fais partie d'un groupe oxygène à la CCI LVN depuis plus de 2 ans ; c'est le meilleur, le G8, celui du Président!

Ma motivation d'entrer au CA

La volonté de continuer le partage comme au G8, de défendre les intérêts de nos entreprises en mettant en commun nos idées et en apportant une petite pierre à l'édifice.

Mes objectifs principaux / sujets de prédilection

Les objectifs de développement durable, la crise énergétique et le climat.

Réfléchir sur les services de la CCI pour les améliorer ou les compléter afin d'aider les entreprises.

Julien Deuse
(Deuse)

Mon profil et mes liens avec la CCI

J'ai réussi, après des études d'ingénieur civil à l'université de Liège, à faire de ma passion mon métier en créant, avec mon frère jumeau Maxime, notre entreprise de développement informatique. Nous avons rencontré la CCI au lancement de notre société, lorsque nous étions incubés au VentureLab. Depuis, nous avons participé à de nombreux événements et j'ai également rejoint le club Oxygène.

Ma motivation d'entrer au CA

Je souhaite pouvoir rendre à la CCI ce qu'elle nous a donné et nous apporte encore aujourd'hui, une main tendue et de précieux conseils. Je désire aussi faire partie de la dynamique positive de la CCI, essayer d'y attirer plus de jeunes et pourquoi pas, tisser des liens avec la Flandre.

Mes objectifs principaux / sujets de prédilection

Je suis passionné par tout ce qui touche à l'informatique et si la CCI a un projet dans ce domaine, je serais ravi d'y participer.

Yves Warnant
(Arvets Ventures)

Mon profil et mes liens avec la CCI

Je suis un multi entrepreneur spécialisé en reprise de sociétés techniques ou technologiques. Je reprends des sociétés de leurs fondateurs (pour raison d'âge, maladie ou autre), et trouve un (jeune) CEO pour la gérer, dont c'est le projet de vie. J'aime découvrir de nouvelles sociétés grâce aux événements Made In.

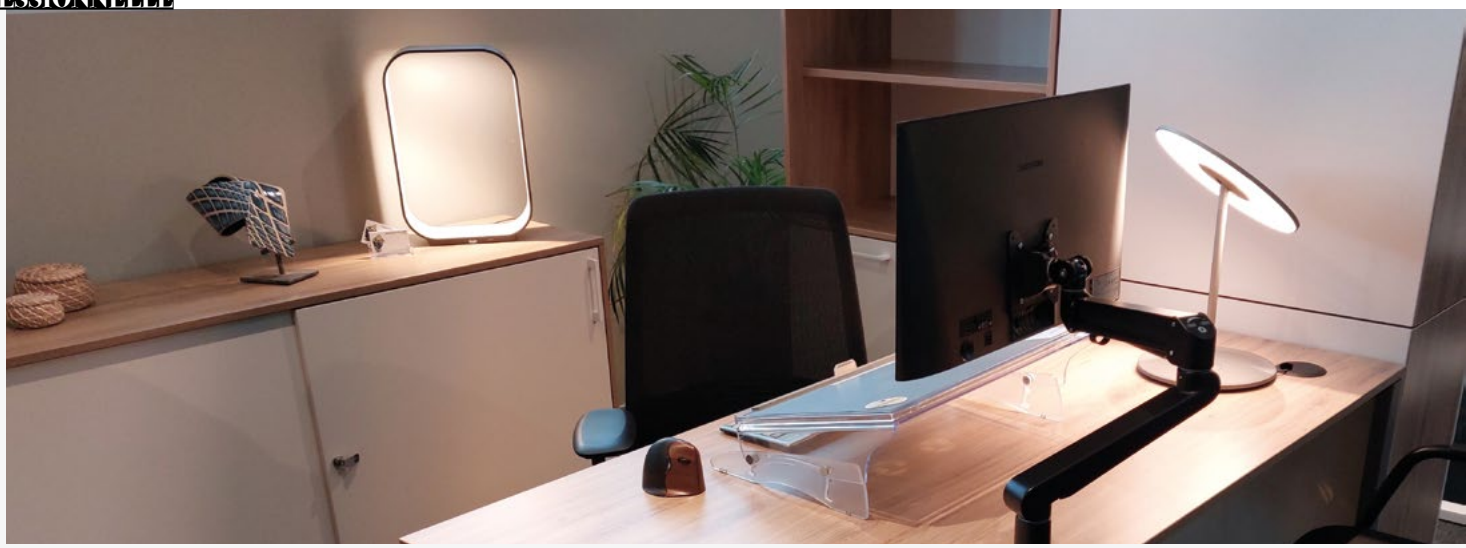
Ma motivation d'entrer au CA

Je suis passionné par notre région et les belles sociétés qui s'y trouvent. Je veux aider à construire l'écosystème qui permettra à nos entreprises locales de durer. Je veux aider à développer notre région.

Mes objectifs principaux / sujets de prédilection

L'arrivée de jeunes nouveaux membres, et l'aide que les entrepreneurs en croissance peuvent trouver à la Chambre.

(*) La composition du conseil d'administration de la CCI LVN est à découvrir sur https://www.ccilvn.be/a-propos/equipe/



ERGOCONSULT : L'ERGONOMIE AU SERVICE DU BIEN-ÊTRE DES EMPLOYÉS.

Dans un monde qui se veut concurrentiel, garder les talents au sein de son entreprise est essentiel. Se préoccuper du bien-être de son personnel constitue l'une des manières de le fidéliser et de le motiver. Conscient de ses enjeux, Ergoconsult accompagne les entreprises depuis 2015 en améliorant le confort de travail et la productivité au travers d'un mobilier ergonomique adapté. L'écoute, l'engagement, l'excellence et l'efficience font pleinement partie de leurs valeurs profondes et de leur ADN.

Ergoconsult

L'ergonomie, un choix rentable pour les entreprises

La plus grosse charge d'une entreprise repose sur son personnel. Cependant, force est de constater qu'encore aujourd'hui les chefs d'entreprise n'investissent ni dans les postes de travail ni dans l'administratif, car beaucoup d'entre eux considèrent, encore aujourd'hui, que cela constitue une charge qui n'apporte aucune rentabilité. Or, il est démontré qu'un matériel de travail adapté apporte de nombreux bienfaits tels que l'augmentation de la motivation et de la productivité, une diminution des problèmes de santé (lombalgie, douleurs musculaires, tendinite, syndrome du canal carpien…)…

«Depuis 31 ans, je travaille dans le mobilier de bureau. L'un de mes plus grands constats dans les sociétés: tout le monde fait de l'ergonomie et pourtant les gens sont toujours aussi mal assis. Face au désarroi des entreprises, j'ai voulu apporter une réponse concrète à leurs besoins. En effet, ce n'est pas aux gens à s'adapter au matériel, mais à nous d'offrir un matériel adapté à l'environnement de tout un chacun, voici le réel fondement de l'ergonomie et la raison d'être d'Ergoconsult. Nous prenons le temps d'aller à la rencontre de nos clients, de comprendre leur métier, leur besoin et nous les formons à l'utilisation du mobilier que nous vendons afin que chacun puisse adapter sa position et donc bénéficier de tous les bienfaits qu'offre l'ergonomie», souligne Jean-Paul Damanet, administrateur délégué d'Ergoconsult.

«Il faut vendre l'ergonomie».

Si Ergoconsult n'est pas la seule entreprise spécialisée dans le secteur de l'ergonomie, son approche est cependant bien différente de ses confrères. Outre le fait que l'entreprise propose un vaste choix de mobiliers (chaises, tables, aménagement de salles de réunion, espace d'accueil, solutions acoustiques, rayonnage, luminaires…), ils accompagnent et forment leurs clients dans l'utilisation du mobilier.

«Les principaux freins que nous rencontrons reposent sur le fait que les employés ne se plaignent pas de leur poste de travail, que cela ne fait pas partie de la culture d'entreprise ou encore que c'est un investissement important et non rentable. Pourtant, investir dans son personnel, c'est finalement diminuer l'une des plus grosses charges de l'entreprise et réduire le taux d'absentéisme. J'ai l'intime conviction qu'il ne faut pas expliquer l'ergonomie, il faut vendre l'ergonomie. Quand les personnes comprennent le bien-fondé de l'ergonomie, ils sont convaincus et surtout ils exploitent correctement le mobilier. Sinon, c'est un non-sens», indique Jean-Paul Damanet.

L'approche d'Ergonconsult repose sur trois aspects: le choix du matériel en fonction des besoins de chacun, la formation à l'utilisation du matériel et des solutions de financement adaptées telles que le leasing.

Aujourd'hui, Ergoconsult occupe 8 personnes et compte bien poursuivre sa croissance. Par ailleurs, l'entreprise est toujours à la recherche de nouveaux talents pour venir compléter son équipe.

Ergoconsult
Zoning des Hauts-Sarts
4ème Avenue 16–4040 Herstal
04/377 41 31
info@ergo-consult.be
www.ergo-consult.be

Jean-Paul Damanet — Administrateur délégué — jp.damanet@ergo-consult.be
Audrey Ryckeboer — Secrétaire — secretariat@ergo-consult.be

Cet article n'engage pas la rédaction.

COMMENT (RE)MOTIVER *son personnel ?*

Débat animé par Frédéric Van Vlodorp
Propos recueillis par France Deuse
Photos: Patrick Moriamé

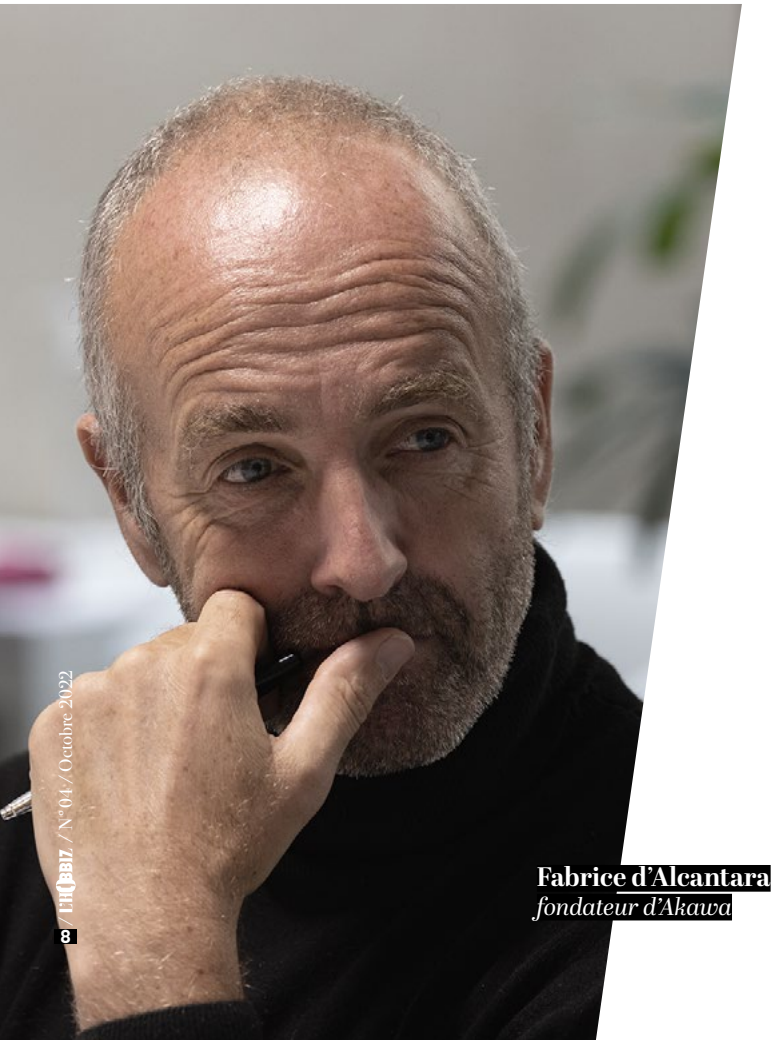
La pandémie et la crise économique que nous vivons ont modifié les attentes des travailleurs. Incertitude face à l'avenir, recherche de sens, besoin de flexibilité, mais aussi d'être rassurés, les managers et les RH ont bien du mal à répondre à toutes les attentes du personnel. Motiver ou remotiver ses équipes, la tâche est parfois complexe. Votre CCI LVN a réuni des spécialistes du management et des entrepreneurs particulièrement attentifs à l'implication de leurs collaborateurs.

Les participants:

Sophie Cahay, *co-fondatrice de l'agence de communication In fine, spécialisée dans le branding, le packaging et tout ce qui est digital. L'agence est basée à Liège et compte une quinzaine de personnes. Elle s'inscrit depuis 4 ans dans un processus de transformation de l'organisation vers un management participatif.*
Florienne Humblet, *responsable des ressources humaines chez Elneo, une société d'Awans spécialisée dans le commerce be to be de compresseurs, d'instrumentation et de pneumatique.*
Stéphane Rondal, *fondateur d'Arexo qui développe des logiciels sur mesure ayant pour but de digitaliser des processus métier. L'équipe compte une petite vingtaine de personnes basées à Saint-Georges et à Bruxelles.*
Fabrice d'Alcantara, *fondateur d'Akawa, une société spécialisée dans l'incentive, le teambuilding et les workshops en entreprise. Il s'intéresse particulièrement à la dynamique de l'humain, sa motivation et son engagement dans l'entreprise.*

TABLE RONDE

Stéphane Rondal
fondateur d'Arexo



Fabrice d'Alcantara
fondateur d'Akawa

Quelles étaient vos préoccupations principales avant le Covid et quelles sont-elles aujourd'hui? La pandémie a-t-elle fait évoluer votre manière de gérer vos activités?

Stéphane Rondal: On pratiquait déjà le télétravail et on suivait déjà nos projets avec des étapes claires et des points de synchronisation très fréquents ; le confinement ne nous a donc pas trop impactés. Par contre, je constate que cette période a été un déclencheur pour certaines personnes. Elles se sont posé la question de savoir ce qu'elles voulaient dans la vie et ont cherché à lui donner plus de sens.

Sophie Cahay: Nous étions vraiment au début de notre transformation de gestion d'entreprise, avec beaucoup d'effervescence et de joie. Le Covid, avec le télétravail à 100 %, a ralenti cette dynamique de donner les responsabilités aux personnes de l'équipe. Après le Covid, on a vu l'aspect insécurité se développer. La crise a ébranlé l'humain et la motivation, même si elle a aussi renforcé les liens dans une équipe déjà très soudée.

Fabrice d'Alcantara: Le Covid a apporté de l'instabilité et de l'incertitude dans mon métier avec pour conséquence la difficulté d'avoir une vision à moyen ou à long terme. Les choses se font au jour le jour et on constate le raccourcissement des cycles de décisions. Dans notre secteur, avant on décidait 3 ou 6 mois voire un an à l'avance ; maintenant, ça se fait quelques semaines à l'avance.

Florienne Humblet: chez Elneo, ça a été un accélérateur de choses qui étaient déjà en germination. On pensait déjà à mettre en place des choses comme la flexibilité ou l'autonomie. Quand les gens se sont retrouvés du jour au lendemain chez eux, ils ont dû travailler leur autonomie et leur prise de décision.

Au niveau du management, on était dans un management plus contrôlant et on a dû apprendre à lâcher prise. Maintenant que le Covid est un peu derrière nous, on est toujours dans une phase d'apprentissage. On ne revient pas dans la situation antérieure, on est dans une situation hybride, on avance en tâtonnant, on est conscient qu'on ne peut pas revenir à un contrôle complet et au travail full présentiel. On se cherche et on avance ensemble en essayant par essais et erreurs.

Vous avez parlé d'insécurité, que peut-on faire pour rassurer son personnel?

S.R.: Être à l'écoute, c'est important. Que les gens viennent frapper à la porte des RH ou du management pour discuter d'évolution, c'est un signe qu'ils pensent qu'ils vont être écoutés. Chez nous, certaines personnes savaient qu'elles n'allaient pas bien travailler de chez elles, qu'elles avaient besoin de voir des gens et d'avoir une écoute, et elles l'ont clairement dit. On a fait la balance entre le risque Covid et le risque, beaucoup plus grand selon moi, de décrochage, de déphasage avec l'équipe et on les a remises le plus rapidement possible dans un environnement de bureau avec un maximum de sécurité.

F.d'A.: Je me fais l'avocat du diable. Ecouter, c'est essentiel, c'est évident, mais est-ce qu'écouter va rassurer les gens par rapport à l'incertitude ? Je n'ai pas la réponse, c'est une question que je pose. Il y a des modèles de leadership qui disent que, en temps de crise, on en revient à un système où on a le chef qui dit « c'est la crise, personne ne voit où on va, mais moi je vois, on va aller par-là ». Alors

toute la question est de savoir qui est le plus apte aujourd'hui à prendre les décisions car maintenant, on accepte d'être aujourd'hui le chef et de ne plus l'être demain.

F.H. : On pratique beaucoup l'écoute active, mais aussi, ce qu'on a fort travaillé pendant le Covid et qu'on continue à travailler maintenant, c'est la communication interne. Nous communiquons par exemple clairement sur les chiffres et les objectifs. On essaye aussi de capter au maximum les signaux qui viennent des collaborateurs et donc on a mis en place un petit baromètre mensuel à côté des études de satisfaction qu'on fait deux fois par an.

Ça permet au management de se dire, « tiens, dans nos équipes, il y a quelqu'un qui ne va pas bien, on ne sait pas qui c'est, mais on est attentifs ». C'est notre rôle en tant qu'RH de créer des espaces de dialogue et de faire en sorte que les collaborateurs puissent s'exprimer.

S.R. : Il y a l'écoute et donner une vision claire de vers où on va. C'est important en temps de crise mais c'est aussi important tous les jours. Il y en a qui ont besoin de ça, de savoir comment on va fonctionner.

F.d'A. : Il faut écouter, mais il faut avant tout apporter des réponses, même parfois à des questions qui n'ont pas été posées. En période de crise, il faut surcommuniquer. Plus c'est la crise, plus c'est compliqué, plus il faut communiquer pour rassurer. Et communiquer sur ce qui va, mais aussi sur ce qui ne va pas. Il faut ne pas se voiler la face et quand les choses ne vont pas, il faut le dire parce que de toute façon, les gens le savent, le voient, le sentent. Et si on leur dit que tout va bien alors qu'ils voient très bien que ça ne va pas, l'effet est catastrophique.

S.C. : Nous avons vraiment senti, pendant le Covid, alors qu'on était toujours sur cet écho, cette confiance, cette transparence, que l'équipe attendait de nous des décisions fortes qu'on ne prenait pas au début parce qu'on se disait qu'on devait être à l'écoute de tous. Mais à un moment, il a fallu se positionner sur des questions comme le télétravail à 100 %.

Ici plus récemment, alors qu'on est dans une situation économique un peu difficile, on a dû prendre certaines actions et, alors que ce sont des choses dont j'avais très peur humainement, j'ai eu des bravos de l'équipe. Même quand on est dans un management participatif, on sent, en moment de crise, que l'équipe a besoin de visionnaires et de décideurs. Ça ne veut pas dire par là que je renie tout ce qu'on a fait et qu'on revient dans du contrôle, pas du tout, mais on attend par moment des décisions fortes. J'ai eu des félicitations alors qu'on venait de licencier… et même une des personnes concernées m'a envoyé un message me disant « merci de m'avoir permis de participer à l'aventure In fine ». Et ça, c'est parce que j'ai toujours communiqué sur le fait que ça n'allait pas bien. Quand on communique bien et qu'il y a de la confiance, on reçoit aussi ça…

F.H. : Il faut parfois aussi simplement pouvoir dire qu'on ne sait pas. Quand on était en temps de Covid, on prenait des mesures, on a mis des gens au chômage, on a instillé une espèce de dynamique positive en disant « si on se sert les coudes, on croit qu'on va y arriver, mais on ne sait pas comment la crise va évoluer et on prendra, au fur et à mesure des événements, les décisions qui s'imposent », mais à un moment donné, on devait assumer le fait qu'on ne savait pas, ce qui est une forme de communication.

F.d'A. : Il y a 3 manières de communiquer : bien, mal ou, la pire, ne pas communiquer.

Florienne Humblet
responsable des ressources humaines chez Elneo

DISCUBE : UN OUTIL INNOVANT POUR BOOSTER LES ÉQUIPES

Motiver ses équipes, donner un cadre, une direction, éviter les conflits… n'est pas toujours aisé au sein des entreprises. Et si un jeu offrait la possibilité d'accomplir en 1 h 30 le travail de plusieurs réunions voire de semaines d'errance ou de questionnement… Voilà la promesse de Discube ! Fondé par Jane Betsch, cet outil innovant, basé sur le principe du serious gaming, accompagne les entreprises et les managers à mieux communiquer et se coordonner afin de gagner de l'efficacité et donc de la productivité.

Le jeu au service de la performance

Qui n'aime pas jouer ? Le plaisir constitue indéniablement une des clés du succès. Basé sur une approche ludique, Discube s'invite au cœur des réunions pour en finir avec les réunionites aiguës et avancer dans la bonne direction.

« Depuis des années, j'accompagne les entreprises avec comme point d'ancrage la communication. Quoi de mieux qu'une bonne communication pour résoudre tous les problèmes qu'on peut rencontrer ? Mon expérience m'a permis d'observer que les entreprises attendaient qu'il y ait un souci pour mettre en place des formations. En créant Discube, j'ai souhaité offrir un outil innovant aux managers et leur permettre d'anticiper les problématiques qu'ils pourraient rencontrer, accroître les compétences et accompagner les individus dans la performance », souligne Jane Betsch, fondatrice de Discube.

Conçu pour aider les managers et les responsables RH, sans l'aide d'un expert en animation ou en facilitation, Discube accompagne les équipes au travers de diverses thématiques permettant de performer ensemble.

Un outil concret pour passer à l'action

Composé d'un cube que l'on place au milieu de la table, et conçu comme un jeu de rôles, le Discube permet d'aborder de manière efficace, mais ludique 6 grands thèmes indispensables au bon fonctionnement d'une entreprise :

Discube
Big steps with small talks

1) LES OBJECTIFS : permettant de donner une direction claire en définissant des objectifs SMART qui soient connus et partager de tous.

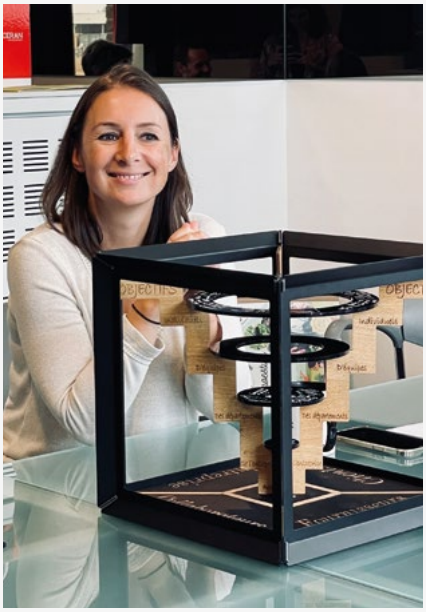
2) LE FEEDBACK : apprendre à donner du feedback au travers de différents outils et de mises en pratique concrètes.

3) L'ACCUEIL : augmenter l'engagement grâce à l'accueil des collaborateurs et des clients, des fournisseurs.

4) LE BIEN-ÊTRE : appliquer les bonnes pratiques pour accroître le bien-être au sein de l'entreprise.

5) LA MOTIVATION : booster la motivation des collaborateurs, des clients, des fournisseurs.

6) L'ÉVALUATION : mettre en place des évaluations qui sont cohérentes et en phase avec les objectifs définis.



Concrètement, Discube se compose d'un cadre en acier démontable, d'une mallette en cuir sur roulettes et d'un manuel d'accompagnement au fonctionnement. Conçu pour être utilisé de 2 à 8 personnes en même temps autour d'une table, il offre la promesse de résoudre un grand nombre de situations problématiques en 1 h 30 seulement. Disponible à la vente et à la location, il peut également être accompagné par un consultant extérieur. En résumé, Discube, c'est une jolie manière d'améliorer les performances tout en s'amusant.

DISCUBE
info@discube.com
+32 (0)494 67 44 33
https://www.discube.com/

Cet article n'engage pas la rédaction.

TRIANGLE TALENT VOUS CONSEILLE POUR PRÉSERVER VOS TALENTS

Pour fidéliser et motiver son personnel, il convient de comprendre les évolutions, la nouvelle dynamique du marché, les besoins des nouvelles générations, le souhait de plus de flexibilité…

Force est de constater que rares sont encore aujourd'hui les personnes qui souhaitent faire carrière au sein d'une même entreprise. Comment arriver à préserver ses talents dans le monde de demain ?

Triangletalent
Solutions RH BELGIQUE

Fort de son expertise dans le secteur des ressources humaines, le département Triangle Talent, du groupe Triangle solution RH, accompagne les entreprises et les managers dans le recrutement de leur personnel, mais également dans la fidélisation de leurs talents.

«Les temps changent et il convient de s'adapter. La crise sanitaire que nous avons vécue a littéralement chamboulé notre manière de travailler. De plus en plus de personnes cherchent une flexibilité. Nous ne sommes plus à l'époque des chasseurs de têtes qui chassaient pour recruter le top management. Aujourd'hui, les profils de tout type sont plus mobiles. Ce que nous pouvons aisément constater, c'est que les entreprises agiles ont moins de Turn Over. Elles s'adaptent aux besoins de leurs employés ! Finalement, ce qui est important c'est de faire le job qui est demandé de manière qualitative tout en restant flexible», souligne Géraldine Delvaux, Optimistic Head of Talent Department.

Quatre piliers pour fidéliser et motiver son personnel

1.La bonne personne à la bonne place.
De plus en plus d'entreprises sont à la recherche d'un «mouton à 10 pattes» et l'expérience montre que dans la majorité des cas, seules quelques pattes sont utilisées. En matière de recrutement, il est essentiel de se poser les bonnes questions et de s'interroger sur les réelles compétences recherchées pour le poste à pourvoir.

«Notre approche chez Triangle Talent, c'est d'abord de comprendre le métier de nos clients, la culture d'entreprise, la fonction et le profil qu'ils recherchent. On va évidemment les accompagner dans la description de fonction pour qu'elle corresponde à la réalité de leurs besoins. Nous les sensibilisons toujours sur le coût/bénéfice en matière de compétences. Prenons un simple exemple, un profil trilingue va coûter plus cher qu'un profil bilingue. Il est donc essentiel de s'assurer du besoin réel de l'entreprise. Chercher des compétences au cas où, un jour, on pourrait en avoir besoin, réduit non seulement les possibilités de profil, mais augmente également le coût de l'engagement. De plus, certaines compétences peuvent être apprises. Cela offre également de belles perspectives pour le candidat», indique Géraldine Delvaux.

2.L'intégration
Quand on sait que l'un des premiers facteurs de satisfaction d'un client repose sur l'accueil qu'il a reçu, il en va évidemment de même pour un nouveau membre du personnel.

«On pourrait croire que cela va de soi, mais il est essentiel de planifier l'arrivée d'un nouvel employé au sein d'une entreprise. Pour qu'il puisse facilement s'intégrer, il faut bien l'accueillir. Et qu'on se le dise, en matière d'accueil, les faux pas ne sont pas admis», poursuit Géraldine Delvaux.

3.Le plan de développement
Comme le dit si bien l'adage, pas de vision, pas de direction. Il est important de donner une visibilité à moyen, long terme. Cela va permettre à un collaborateur de se projeter et de connaître les perspectives d'avenir.

4.La flexibilité, la confiance et l'autonomie
On s'éloigne de plus en plus du management directif pour s'inscrire dans un management participatif. Les collaborateurs aspirent à plus de liberté, de confiance et d'autonomie de la part de leur employeur.

S'il n'existe évidemment aucune recette miracle pour garder ses talents à ses côtés, il existe de bonnes pratiques dont il convient de s'inspirer afin de correspondre aux attentes de demain.

Contact
Géraldine Delvaux
Optimistic Head of Talent Department
0488/90 00 64
geraldine@triangletalent.be
www.triangletalent.be

Cet article n'engage pas la rédaction.

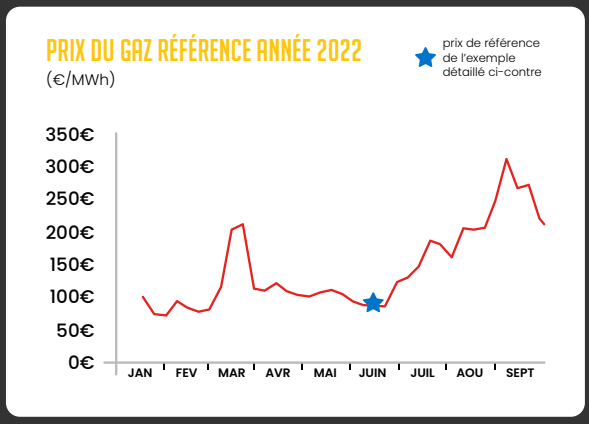
VINCENT PIRONT
TOITURES — ÉTANCHÉITÉ

NOTRE SITE WEB

FAITES DES ÉCONOMIES SUR VOTRE BUDGET ÉNERGIE

EXEMPLE DU CALCUL DE RENTABILITÉ :

- Surface toiture de **2.000m²**
- Isolation **60 mm de laine de roche** et ajout de **60 mm isolation PIR**
- Température intérieur de **20°C chauffé au gaz naturel** *(prix référence juin 2022)*
- Conforme **PEB**
- **52.000€** d'économie en 10 ans et récupération de votre investissement en **3 ans**



Nous pouvons adapter ce calcul de rentabilité à la situation existante de votre bâtiment (surface de la toiture, température intérieure, type et épaisseur de l'isolant).

Vous souhaitez **rénover l'étanchéité** de votre toiture de manière pérenne et **faire des économies sur votre budget énergie** ? Nous nous tenons à votre disposition pour une **analyse appronfondie** des opportunités qui s'offrent à vous pour le renforcement de l'isolation de votre toiture.

ZONING INDUSTRIEL LES PLENESSES - Rue des Waides, 9 - 4890 Thimister

+32 87 44 71 71 CONTACT@VINCENTPIRONT.COM WWW.VINCENTPIRONT.COM

« Il faut écouter, mais il faut avant tout apporter des réponses, même parfois à des questions qui n'ont pas été posées. En période de crise, il faut surcommuniquer. Plus c'est la crise, plus c'est compliqué, plus il faut communiquer pour rassurer. Et communiquer sur ce qui va, mais aussi sur ce qui ne va pas »
Fabrice d'Alcantara, fondateur d'Akawa

Fabrice d'Alcantara
fondateur d'Akawa

Pouvez-vous définir ce qu'est la motivation ?

F.d'A. : C'est important de définir ce qu'on entend par motivation parce qu'il y a beaucoup de choses qu'on retrouve aussi dans des thèmes comme l'implication ou l'engagement, mais ce n'est pas tout à fait la même chose. Ça interagit, mais c'est différent, ce ne sont pas les mêmes solutions et les mêmes réponses qu'on doit apporter à un problème d'implication ou à un problème de motivation. Je pense que la motivation, c'est ce qui précède l'action. Et ce qui va me pousser à agir, c'est d'avoir un bénéfice supérieur à l'énergie que je vais dépenser pour agir. Pour certains, ça va être l'argent, mais on sait bien que ça ne suffit pas, ça marche uniquement sur un coup.

D'autres éléments évoqués, comme l'écoute ou fixer des objectifs ou un plan de carrière, ça s'inscrit plus dans la durée et ça tombe plus dans l'escarcelle de l'engagement que dans celle de la motivation. La rémunération, c'est une action matérielle mais il y a aussi la rémunération immatérielle, comme les team building ou les incentives, qui consiste à dire merci pour ce pour quoi les gens ne sont pas payés alors qu'ils le font.

S.C. : Pour moi, c'est la motivation qui crée l'engagement.

F.H. : La motivation, ça se crée à la fois à court terme, mais aussi à long terme. Ça se travaille au niveau individuel et aussi au niveau collectif. Quand on met des actions en place au niveau collectif, je dis souvent aux responsables de l'entreprise : on vise 80 % de satisfaction. On ne peut pas satisfaire tout le monde à titre individuel.

Par contre, c'est important de savoir, quand on travaille sur l'individuel, où on met le curseur et jusqu'où on peut aller parce que, quand on parle de satisfaction personnelle, de sens de travail, on doit savoir jusqu'où on peut investir et où ça relève plutôt de la responsabilité de l'employé, parce que la motivation, c'est aussi une question de responsabilité individuelle. L'entreprise a sa responsabilité, mais le collaborateur aussi.

F.d'A. : Je ne suis pas coach, mais les coachs vous diront toujours : « on ne peut pas motiver quelqu'un, on crée un espace dans lequel les gens se motivent eux-mêmes ». C'est quelque chose de personnel qui fait que je décide d'agir ou de ne pas agir. Et on peut être motivé sans être engagé, il y a des gens qui sont très motivés par ce qu'ils font, mais qui ne sont pas engagés vis-à-vis de leur société, qui n'ont pas l'amour de leur boîte.

GOSTORE : QUAND LA PROTECTION SOLAIRE S'INSCRIT PLEINEMENT DANS L'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

Depuis quelques années, nous avons la chance de profiter de « longs mois d'été ». Cependant, force est de constater que les températures sont en hausse et que les bâtiments subissent ces dérèglements climatiques. Si diverses solutions existent sur le marché en matière de confort thermique, toutes ne s'inscrivent pas dans les économies d'énergie ni dans l'écologie. Aujourd'hui, nul ne peut ignorer les enjeux climatiques et l'isolation constitue indéniablement l'un des meilleurs moyens de réguler la température d'une maison, d'un bureau…

Spécialisée dans la protection solaire depuis 2015, GoStore accompagne les entreprises et les particuliers au travers de solutions sur mesure répondant à 100 % aux besoins et exigences de leurs clients. Stores, pergolas, vérandas, carport… GoStore dispose de deux showrooms de près de 400 m², à Alleur et Mont-Saint-Guibert, permettant à leurs clients de découvrir en taille réelle la gamme de leurs produits et services.

Le bien-être des employés passe également par le confort thermique et optique

Qu'il soit extérieur ou intérieur, placer des stores à ses fenêtres permet non seulement de garantir un confort thermique, mais également un confort optique. Au sein des entreprises, ces derniers contribuent grandement au bien-être des employés en leur offrant de meilleures conditions de travail ce qui permet d'accroitre la motivation, la performance tout en diminuant le taux d'absentéisme.

« C'est un mauvais calcul d'installer une climatisation avant de songer à protéger ses fenêtres. De même, acheter une petite clim de grande surface, et ouvrir la fenêtre pour en évacuer l'air est un non-sens. L'isolation de ses fenêtres permet de réaliser des économies d'énergie, de faire face aux changements climatiques de ces dernières années et à l'augmentation du coût de l'énergie. Investir dans des stores est un investissement rentable qui est en plus déductible à hauteur de 125 % jusque fin de l'année 2022 », souligne Christophe Taminiaux, l'un des administrateurs de GoStore.

Une histoire qui ne date pas d'hier…

C'est en 2011 que l'aventure commence pour Grégory Scolas et Christophe Taminiaux. D'une rencontre naissent un projet et l'envie profonde de s'associer. Tous deux issus du monde du revêtement de sol, ils s'intéressent à la protection solaire et décident de créer GoStore en 2015. Au fil des années, l'entreprise s'est spécialisée dans les stores intérieurs et extérieurs, les bannes solaires ainsi que les pergolas classiques et bioclimatiques. Afin de répondre aux besoins de plus en plus grandissants de leur secteur, ils ont étendu leur gamme aux vérandas, carports, abris de piscine et éléments de « plaisirs extérieurs ».

« Nous sommes importateurs et distributeurs exclusifs en Belgique et au Luxembourg d'un fabricant italien leader européen sur le marché des pergolas Bioclimatiques. Nous sommes également grossistes d'une usine espagnole de stores. Notre gamme de produits est vaste et permet d'apporter différentes solutions en matière de protection solaire à nos clients. Qu'il s'agisse de stores, de pergolas, de vérandas, d'abris de piscine, d'éléments décoratifs… nous accompagnons nos clients dans chaque étape de la concrétisation de leur projet afin de faire de ce dernier un succès », poursuit Christophe Taminiaux.

GoStore occupe à ce jour un peu moins de 20 personnes à temps plein et ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Ils sont actuellement occupés non seulement de doubler la superficie du showroom d'Alleur, mais également d'en ouvrir d'autres dans chaque province, dont le dernier fraichement inauguré se situe à Mont-Saint-Guibert dans le Brabant Wallon. Malgré leur croissance, GoStore se veut une entreprise à taille humaine, proche de ses clients avec pour mots d'ordre l'accueil, l'écoute, l'accompagnement, l'écologie et les économies d'énergie.

www.gostore.be
GOSTORE
Pergolas & Bioclimatiques ▪ Stores ▪ Vérandas

info@GoStore.be
www.GoStore.be

GOSTORE Liège
Zoning Industriel d'Alleur
Avenue de l'Expansion, 9
4432–ALLEUR
Tél : 04/365 86 18 (Option #1)

GOSTORE Brabant Wallon
Parc Jaurdinia
Rue des Sablières, 45–Unité 55
1435–Mont-Saint-Guibert
Tél : 010/396 299

Cet article n'engage pas la rédaction.

Avez-vous des exemples de passages de la motivation à l'engagement que vous avez pu observer? Comment franchir ce pas supplémentaire?

F.H.: C'est un boulot de tous les jours, c'est une question de culture d'entreprise, de vision, c'est plein d'éléments. Il n'y a pas une recette, il y a une série d'éléments qui vont se combiner et faire que les gens vont s'engager. Nous, on travaille fort sur l'autonomie et la prise de décision. On essaie de mettre la décision le plus près possible du terrain et faire en sorte que les collaborateurs puissent prendre des décisions sur tout ce qui va les impliquer.

S.R.: Quelque chose qui joue beaucoup chez nous dans notre secteur, c'est l'envie de travailler, le plaisir à aller au boulot. Mais aussi la maîtrise, pouvoir développer avec le temps, une maîtrise, souvent technique. Par exemple, pouvoir développer une application pour un personnel qui est déjà au départ passionné par la technologie et pouvoir creuser, gratter et accumuler de l'expérience, c'est un facteur pour eux primordial de motivation. Un autre critère qui est important pour certains, c'est de savoir avec qui ils travaillent et avec qui ils ne travaillent pas.

«Il n'y a pas une recette, il y a une série d'éléments qui vont se combiner et faire que les gens vont s'engager. Nous, on travaille fort sur l'autonomie et la prise de décision»

Florienne Humblet, responsable des ressources humaines chez Elneo

Vous avez parlé de vision, on n'a pas encore parlé de valeurs, de raison d'être; pourtant, les gens ne cherchent-ils pas, plus qu'avant, du sens dans leur travail et attendent que leur entreprise aussi ait du sens?

S.C.: Les gens et surtout les jeunes n'ont plus envie de travailler pour un patron ou une boîte juste pour enrichir les actionnaires. Il leur faut quelque chose qui va au-delà de l'entreprise. Un des plus beaux projets qu'on a réalisé en équipe, c'est un projet pour lequel on n'a pas gagné un sou mais où on a eu envie d'aider une asbl. On a dépensé une énergie incroyable et les gens n'ont pas compté leur temps. Ça nous a porté pendant plusieurs mois et encore aujourd'hui, les équipes parlent de ce projet sociétal dans lequel on s'est impliqué. Travailler pour quelque chose qui dépasse l'entreprise, qui est plus grand, ça motive vraiment l'équipe, ça crée une vraie volonté de rester dans l'entreprise à très long terme.

F.d'A.: Malheureusement, le taux d'engagement dans les entreprises est extrêmement bas. La dernière grande enquête réalisée par Gallup auprès d'un peu moins de 2 millions de personnes dans 73 pays, révélait que seul 15% des gens étaient engagés, c'est-à-dire impliqué. 80% sont non engagés ou voire pire, désengagés. Donc il y a encore du boulot...

L'engagement peut se mesurer par des enquêtes en interne ; c'est ce qu'on appelle l'eNPS (employee Net Promoter Score), système créé dans les années 90 qui permet de savoir précisément si les gens sont de vrais ambassadeurs de leur entreprise.

Sophie Cahay
co-fondatrice de l'agence de communication In fine

CONSTRUIRE UNE CULTURE D'APPRENTISSAGE INCLUSIVE AVEC GOODHABITZ

Dans le monde professionnel actuel, la notion de diversité et inclusion (D&I), est devenu un enjeu crucial pour attirer et conserver des talents. Il en va de même concernant l'offre de formations que l'on est capable d'offrir à ses collaborateurs.

Comment intégrer le D&I à sa culture d'entreprise? Comment construire une culture d'apprentissage inclusive? GoodHabitz, la plateforme d'e-learning vous aide à y voir plus clair.

«Le concept de D&I est de plus en plus démocratisé et connu. On parle d'ailleurs aujourd'hui davantage de 'DEIB' pour 'diversity, equity, inclusion et belonging' (diversité, équité, inclusion et sentiment d'appartenance)», note Valérie Michiels, coach Learning and Development pour GoodHabitz.

«La diversité, c'est l'éventail des différences humaines: l'âge, l'origine ethnique, l'orientation sexuelle, la religion… Accepter les différences et voir les potentialités qu'elles amènent. L'équité, c'est faire en sorte que tout le monde soit traité de manière juste et impartiale. L'inclusion, c'est l'acte de créer un environnement dans lequel tout le monde se sent accueilli, soutenu et valorisé. Et le sentiment d'appartenance, ce sont toutes les actions que l'entreprise va mettre en place pour que les individus se sentent en confiance, à l'aise. Ces quatre piliers se complémentent et les entreprises doivent les prendre en compte.»

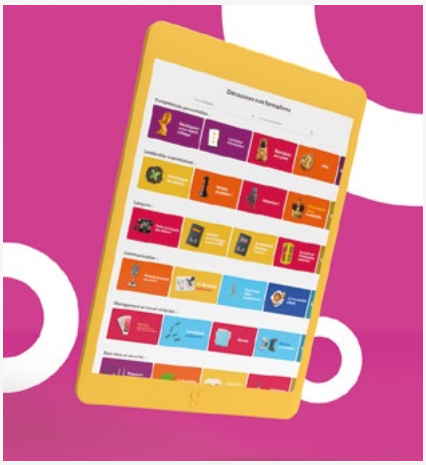
La métamorphose du monde professionnel

L'inclusion n'est guère une idée neuve. C'est dans les années 1940 que le concept apparaît. Depuis, il n'a cessé d'évoluer. Et ce qui, avant, pouvait poser problème, est désormais vu comme tant d'opportunités pour les entreprises de grandir. *«Tous les profils peuvent s'aider les uns les autres, c'est une source d'enrichissement».*

La crise du Covid, ainsi que le mouvement MeToo, sont deux phénomènes qui ont profondément marqué la société et le monde professionnel. Les valeurs, le sens accordé à ce qu'on fait ont pris une place importante. Ces besoins nouveaux méritent que les entreprises y prêtent une attention particulière.

En s'intéressant à ces questions de DEIB et en les intégrant à leur culture, les entreprises obtiennent une plus grande collaboration de leur personnel, un meilleur engagement et ainsi une plus grande rentabilité et une plus grande part de marché. Il ne faudrait pas l'oublier, un employé heureux est un employé qui travaille mieux.

«Une étude récente de GoodHabitz montre que 67% des salariés belges estiment important de travailler dans une entreprise qui valorise la diversité. Or, 67% d'entre eux pensent également que les organisations pourraient s'améliorer à ce niveau. Il y a donc de la marge pour faire mieux!» explique Valérie Michiels. C'est là qu'intervient GoodHabitz.



5 conseils pour une culture d'apprentissage inclusive

Au niveau du learning & development, plusieurs choses peuvent être mises en place:

1) À commencer par les méthodes d'apprentissage. GoodHabitz a développé différents formats pour les formations qu'elle propose. «Il faut satisfaire tout le monde. Notamment en s'intéressant à la façon dont les gens aiment apprendre. Pour ceux qui ont du mal à se concentrer, les vidéos seront recommandées.»
2) Cela concerne aussi les modes de communication. «Notamment avec une méthode d'apprentissage mixte, par exemple, en ligne et en présentiel. Certains préfèrent apprendre en équipe, en échangeant avec des collègues.»
3) Proposer des formations en plusieurs langues. «On considère la langue maternelle et pas seulement celle employée sur le lieu de travail.»
4) La diversité passe aussi par l'éventail de formations qu'on a à offrir, sur des tas de sujets différents.
5) Enfin, il est nécessaire de rendre l'apprentissage accessible à tous les salariés, de l'ouvrier au cadre. Une accessibilité qui passe également par la flexibilité: donner la possibilité de se former où et quand on en a envie. Et par la simplicité d'utilisation.

«La mise en place d'une culture d'apprentissage inclusive incluant le développement de soft skills peut constituer une première étape dans le soutien d'un environnement de travail inclusif et diversifié. Ce qui est formidable, c'est que GoodHabitz a pour objectif d'être un partenaire de soutien tout au long de ce parcours», conclut Valérie Michiels.

Vous êtes impatient d'en apprendre davantage sur GoodHabitz? Découvrez le catalogue de formations sur la diversité culturelle, l'intelligence sociale, le feedback et plus encore, grâce à un essai gratuit de 14 jours via

www.goodhabitz.com

goodhabitz online training

Cet article n'engage pas la rédaction.

F.H.: Nous, on a confié, une fois par an, l'enquête à Great Place to Work, on a ainsi une instance externe qui valide les choses sans risque de mainmise du management. On suit les chiffres d'année en année et il y a toujours une question eNPS du type « est-ce que vous recommanderiez l'entreprise à vos connaissances » et on score très bien. On est content, mais c'est quelque chose qui se suit et qui se travaille.

« Travailler pour quelque chose qui dépasse l'entreprise, qui est plus grand, ça motive vraiment l'équipe, ça crée une vraie volonté de rester dans l'entreprise à très long terme »
Sophie Cahay, co-fondatrice de l'agence de communication In fine

Par rapport à tous ces chamboulements que vous avez vécus, vous sentez-vous parfois démunis, fatigués par cette gestion des ressources humaines dans un monde plein d'incertitudes avec de plus en plus de demandes ou d'exigences des équipes?

F.H.: Moi, fondamentalement, c'est ça qui me motive. Si c'était calme, plat et qu'il n'y avait pas de challenge, je m'embêterais. Quand on est RH ou chef d'entreprise, on sait qu'on va être confronté à l'incertitude. J'aime bien dire : « on identifie ce qui fonctionne bien, on capitalise là-dessus et puis on identifie ce qui peut être amélioré » ; ça donne de l'énergie et ça permet d'affronter le reste de façon plus sereine.

S.C.: Moi, c'est ce qui a fait qu'on a opté pour le management participatif. On a commencé à 3, puis on a grandi, mais moi je n'ai pas fondé In fine pour être chef d'entreprise, je l'ai fait pour faire le métier qui m'animait, le graphisme et la communication. Et puis au bout de 10 ans, je suis devenue la boss, celle qui constate que quand elle rentre dans une pièce, on arrête de parler… Ce sont des choses hyper lourdes que je n'avais pas du tout choisies. J'avais l'impression d'être toujours la même personne que 10 ans avant, mais on m'avait collé cette étiquette… Quand on a fait ce choix de devenir une « entreprise libérée », ça a chamboulé ma vie et j'ai pu redevenir celle que j'étais et ce pourquoi j'avais créé la boîte. Les responsabilités étaient partagées, les gens pouvaient être eux-mêmes et moi je n'avais plus cette étiquette. Ce n'est pas plus facile, c'est plus vivant mais surtout je n'ai plus cette fatigue, cette impression de devoir tirer un bateau et d'avoir cette sensation qu'une partie des gens vont dans l'autre sens.

L'entreprise était sans doute dans ce taux d'engagement assez faible, mais maintenant, depuis qu'on a mis tout ça en place, alors qu'on est pour l'instant dans une phase difficile avec la crise économique, on a complètement inversé la tendance et j'ai énormément d'engagés, des gens qui ont eu des opportunités ailleurs et qui ont choisi de rester et qui demandent à mettre In fine sur leur voiture alors qu'ils n'ont pas de voiture de société. Ce sont des signaux criants et c'est grâce à ce choix de management.

Stéphane Rondal
fondateur d'Arexo

« Dans une petite structure, c'est important de pouvoir déceler ce dans quoi les gens veulent se développer et pouvoir les mettre dans les meilleures conditions pour bien travailler »
Stéphane Rondal, fondateur d'Arexo

F.d'A.: En leadership, on dit qu'il y a les leaderships naturels (Gandhi, Mandela, etc.) et puis il y a les leaderships structurels qui, par la force des choses, se retrouvent dans cette position. On dit de ces leaders-là que, leur objectif n'étant pas de diriger, ils se donnent pour mission de faire émerger d'autres leaderships parmi leurs collègues employés et donc de faire ce que vous faites, c'est-à-dire de s'assurer que l'équipe puisse développer cette faculté que vous n'avez pas naturellement.

S.R.: Chez nous, nous avons dans l'équipe des personnes qui apprécient qu'on les laisse gérer les projets mais d'autres qui ne veulent pas par exemple être confrontés à des clients difficiles. Dans une petite structure, c'est important de pouvoir déceler ce dans quoi les gens veulent se développer et pouvoir les mettre dans les meilleures conditions pour bien travailler. C'est challengeant parce que toutes les personnes sont différentes, et c'est parfois difficile d'imaginer comment elles vont réagir. L'avantage dans une petite boîte, c'est qu'on peut le faire à la carte, ce qui est plus difficile sans doute dans une grosse entreprise.

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES (RSE) : « CBC A UN RÔLE À JOUER »

La crise environnementale et énergétique est devenue l'un des sujets de préoccupation majeurs de notre société. Tout le monde est concerné, y compris les entreprises. CBC les accompagne dans leur transition.

C'est un fait, les entreprises participent inévitablement à l'émission des gaz à effet de serre et au dérèglement climatique. La course contre cette réalité s'inscrit dans ce qu'on appelle la « responsabilité sociétale des entreprises » (RSE), terme qui englobe également la gouvernance et le volet environnemental.

Aujourd'hui, face à cette situation, CBC Banque et Assurance devait agir et prendre des mesures. La banque a évidemment un rôle primordial à jouer, notamment au niveau du volet environnemental de la RSE. *« On est obligé en tant que banque de s'interroger sur l'impact environnemental de notre portefeuille crédits. Les entreprises sont en première ligne dans les émissions de gaz à effet de serre : il est donc important de les sensibiliser »*, note Alain Plumier, Directeur du Développement Entreprises pour CBC Banque et Assurance. En effet, les actions menées par les entreprises pour limiter ces émissions nocives peuvent considérablement changer la donne dans la lutte pour le climat.

Le parcours RSE

« Dans chaque entreprise, il y a des coûts énergétiques qui peuvent être élevés et qu'on peut réduire. Mais cela coûte de l'argent et nécessite des investissements. C'est là que CBC peut intervenir. »

En mai 2022, CBC a lancé une nouvelle approche globale visant à accompagner les entreprises dans leur transition durable, le « Parcours RSE de l'entrepreneur wallon ». Ceci afin de répondre à la nécessité d'entreprendre des démarches pour anticiper les contraintes liées à la législation et au dérèglement climatique et surtout, de profiter de nombreuses opportunités stratégiques. Il s'adresse à tous les acteurs économiques, entrepreneurs, agriculteurs et ASBL.

Concrètement, quel est le rôle de CBC ? Alain Plumier explique :

1. Sensibilisation

« Il y a d'abord une phase de sensibilisation qui est menée sur base des faits et qui concerne les sujets de l'innovation, des projets de société, du traitement du personnel, etc. »

2. Diagnostic

« Ensuite, un diagnostic est posé pour aider le patron de PME à sortir de son mode de fonctionnement habituel. Ce « diagnostic stratégique » a été élaboré en collaboration avec la Louvain School of Management. L'objectif est d'attirer son attention sur les évolutions qui s'imposent à nous, que ce soit en matière sociale, environnementale ou de gouvernance. Si on est tout le temps le nez dans le guidon, on peut passer à côté de changements importants. »

3. Audit

« Un audit est enfin réalisé avec un des auditeurs énergétiques agréés par la Région wallonne avec lesquels CBC a noué un partenariat. Le résultat de cet audit sera un plan avec

différentes actions possibles, visant à diminuer les coûts et les consommations, autrement dit, une liste d'investissements qui permettent à l'entreprise de diminuer sa facture énergétique. »

4. Financement

« Le rôle de CBC est aussi de faire en sorte que le financement des investissements qui seront réalisés par les entreprises soit le plus neutre possible au niveau de la trésorerie. Donc, faire en sorte que le coût des investissements soit inférieur aux économies réalisées. Vu les coûts actuels de l'énergie, ces économies sont généralement très importantes. Ce qui permettra aussi de financer d'autres volets de la RSE comme le volet social ou la bonne gouvernance. »

Un monde d'opportunités

Investir dans la durabilité ne doit pas être synonyme de diminution de la rentabilité. Bien au contraire ! Il faut garder en tête que c'est un monde d'opportunités qui s'ouvre. « C'est une manière d'attirer de nouveaux talents au sein de son entreprise, de lever plus facilement des fonds. Mais aussi de se prémunir des risques d'imposition de contraintes par la suite. Puis, on le voit bien à l'heure actuelle : des économies d'énergie sont indispensables à la pérennité de certaines activités.

Cet article n'engage pas la rédaction.

PORTRAITS

Des entreprises 100% digitales!

Des entrepreneurs ont fait le choix de développer une activité numérique. La créativité n'a pas de limite et le modèle procure avantages et contraintes. Votre CCI vous présente une galerie de portraits qui, espérons-le, élargiront vos horizons.

Dossier de Jacqueline **Remits**

Aider à choisir LES MEILLEURS PRODUITS

Selectos
Robin Lespagnard
fondateur et CEO

QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ ? *« Selectos est un site de conseils d'achats accessible gratuitement à tous et impartial. Nos responsables de catégorie, experts dans leur domaine, passent leurs journées à comparer les produits et à en tester. Notre mission consiste à aider les gens à effectuer de meilleurs achats.»*

POURQUOI AVEZ-VOUS CRÉÉ UNE ENTREPRISE AXÉE SUR DES SOLUTIONS DIGITALES ? *« J'ai toujours été passionné par Internet et son côté business. Etudiant à la Haute Ecole de la Province de Liège, je me suis réorienté de la programmation vers l'e-business. Parallèlement, j'essayais de lancer des business en ligne dont la majorité d'entre eux ont échoué. Mais le prédécesseur de Selectos, Chromebookeur, a fonctionné. J'ai alors pris la décision d'arrêter mes études et j'en suis très content. J'ai alors intégré le VentureLab. »*

COMMENT A-T-ELLE ÉVOLUÉ ET QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE LA PANDÉMIE ? *« Mon parcours a été semé d'embûches. Quand j'ai créé la société Whale Media SRL en 2018, j'étais seul avec des freelances. Puis, j'ai commencé à recruter des employés. Nous avons connu des hauts et des bas. En 2019, la croissance a été continue. Pareil en 2020 avec 13 employés temps plein. Comme notre business est lié à l'e-commerce, la pandémie a eu un impact très positif. »*

QUELS SONT LES AVANTAGES DE GÉRER UNE ENTREPRISE NUMÉRIQUE ? *« L'entreprise est assez hybride. Nous pouvons travailler à distance ou sur site, c'est un avantage. »*

RENCONTREZ-VOUS DES FREINS ? *« Oui, car nous dépendons beaucoup du référencement et la concurrence est forte. J'avais mis en place un maximum de stratégies pour que l'on soit le plus haut possible. J'ai tellement cherché à optimiser, peut-être de façon excessive, qu'en mars 2020, nous avons eu une pénalité Google. Notre référencement a commencé à baisser et nos coûts aussi. Alors que, dans mes plans financiers, j'avais prévu de continuer à monter, la vie était belle, cela a été le début d'une crise en interne. J'ai dû me séparer d'employés. Même si cela aurait été très pénible, avec le recul je me dis que j'aurais dû licencier d'un coup. Aujourd'hui, la société compte 5 employés. Pour le moment, le cap est un peu difficile car nous avons beaucoup investi l'an passé dans la qualité de nos contenus et commencé à tester les produits nous-mêmes.»*

QUEL EST LE PROFIL DE VOTRE CLIENTÈLE ? *« Monsieur et Madame tout le monde. »*

COMMENT VOUS ORGANISEZ-VOUS POUR ÊTRE À LA POINTE DE LA TECHNIQUE ? *« Nous effectuons énormément de veille. »*

QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT ? *« Nous avons identifié l'internationalisation comme énorme levier de croissance potentielle. Nous avons mis un temps de fou à produire en français un contenu magnifique. Le traduire est une formidable opportunité car le coût est nettement moindre. Nous sommes présents en France, évidemment, et en Espagne depuis 3 ans. Il y a quelques mois, nous avons lancé l'Italie et le Royaume-Uni. Nous avons observé que 80 % du contenu initialement en français peuvent être conservés et similaires dans ces pays.»*

QUELS CONSEILS SOUHAITEZ-VOUS DONNER À D'AUTRES ENTREPRENEUR(E)S ? *« Tenter les choses, voir les opportunités et se dire qu'il y a moyen de faire quelque chose, là. Quand on voit qu'un business fonctionne dans un autre marché, il suffit de le développer ici. Pas besoin de réinventer la roue. »*

SELECTOS
Whale Media SRL / Rue Joseph Wettinck, 24 / 4101 Jemeppe
contact@whalemedia.eu
www.selectos.eu

OPP Startup Studio

Dominique Mangiatordi
fondateur et CEO

LA GAMIFICATION *à travers la vidéo*

QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ ? *« La société est entièrement dédiée à la gamification (utilisation des techniques du jeu vidéo dans les logiciels pour créer de l'engagement et de la motivation). Nous développons nos propres produits, des applications ludiques pour entreprises, des quizz compléments de formations… Nos locomotives du moment, c'est Hunterz, un outil de recrutement par cooptation pour de grands comptes, et Karamba, une animation commerciale pour commerciaux. Ces compétences en gamification nous ont permis de décrocher un client, Study Tracks. Cette start-up basée à Londres, supportée par Universal Music, partenaire de Wallifornia, produit des groupes de rap et a signé avec des artistes en France et en Angleterre. Le but est de proposer aux professeurs du secondaire d'activer les chansons de leur choix pour permettre à leurs classes d'apprendre avec les chansons. Yannick Noah, Bigflo et Oli, Joey Starr ont écrit des chansons exclusives pour Study Tracks sur les maths, l'histoire, la biologie, la géographie. Joey Starr a écrit une chanson sur le théorème de Pythagore ! Nous nous occupons de la plateforme et nous y avons greffé des jeux supplémentaires, des quizz et aussi une option 'N'oubliez pas les paroles'. Nous sommes impliqués dans la technique, le design. Je joue le rôle de consultant en gamification. Depuis 7 ans, je vis à cheval entre la France et la Belgique.»*

POURQUOI AVEZ-VOUS CRÉÉ UNE ENTREPRISE AXÉE SUR DES SOLUTIONS DIGITALES ? *« C'est ce que je fais depuis toujours. »*

COMMENT A-T-ELLE ÉVOLUÉ ET QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE LA PANDÉMIE ? *« Nous nous sommes très bien développés, nous avons doublé notre chiffre d'affaires. C'est plus difficile avec la guerre en Ukraine, l'inflation. Notre objectif cette année est de stabiliser ou d'avoir une légère croissance, mais pas d'être en plein boom comme les années précédentes.»*

QUELS SONT LES AVANTAGES DE GÉRER UNE ENTREPRISE NUMÉRIQUE ? *« Aucun souci pour travailler à distance. »*

RENCONTREZ-VOUS DES FREINS ? *« Souvent. J'ai commencé la gamification en 2015. Les deux premières années, un produit a cartonné. Des choses qui semblent évidentes aujourd'hui ne l'étaient pas à ce moment-là. L'apport de techniques de jeux vidéo dans les entreprises, c'est plus mature aujourd'hui que quand j'ai commencé. »*

QUEL EST LE PROFIL DE VOTRE CLIENTÈLE ? *« D'une part, les grands comptes, les grandes références (Toyota, le Comité olympique international à Lausanne, le Crédit mutuel Arkéa, la Société Générale…). Ils viennent avec du budget et un manque de maturité en gamification, mais avec l'envie d'explorer. D'autre part, des start-up 100 % matures en gamification comme Study Tracks. Nous avons signé avec une start-up qui va faire de la vente de voitures d'occasion avec des techniques de jeux intégrées pour plus de personnalisation.»*

QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT ? *« Etre connu et reconnu pour notre expertise en gamification à travers nos deux agences. C'est en train de se produire. Des gens nous sollicitent, comme les supermarchés Leclerc en France.»*

QUELS CONSEILS SOUHAITEZ-VOUS DONNER À D'AUTRES ENTREPRENEUR(E)S ? *« Les outils sont plus légers à utiliser. Je conseillerais à un jeune de garder cette légèreté le plus longtemps possible en choisissant les options de financement. On n'achète pas des ordinateurs, on les prend en leasing, on les remplace tous les 24 mois et quelqu'un s'en occupe. Ce n'est plus un souci. »*

OPP STARTUP STUDIO
Place Cathédrale, 6 / 4000 Liège / 04 266 15 96 / contact@app.mx, www.app.mx

Letsgocity
Julien Gilon
directeur général

Faciliter la vie DU CITOYEN

QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ ? *« Nous créons des outils de communication à destination d'un territoire ; concrètement, des sites web et des applications mobiles pour les communes.»*

POURQUOI DIRIGEZ-VOUS UNE ENTREPRISE AXÉE SUR DES SOLUTIONS DIGITALES ? *« Une telle entreprise nous permet d'être disponibles dans les divers strates de la société. Nous voulions que l'entreprise soit un agrégateur de données pour les citoyens, avec des solutions 100 % digitales, des sites web, des applications web qui se comportent comme des applis natives, en mobile et sur ordinateur, et des applications traditionnelles. Les pouvoirs publics représentent clairement un marché. »*

COMMENT A-T-ELLE ÉVOLUÉ ET QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE LA PANDÉMIE ? *« La société a été créée en 2014 et nous avons réalisé les premières embauches en 2017. Nous sommes dans une trajectoire qui devrait nous mener à 8 équivalents temps plein. L'impact de la pandémie a été à la fois positif et négatif. Le commercial a été freiné du fait que nous ne pouvions plus nous rendre dans les communes pour présenter nos services. Mais étant donné la situation sanitaire, les communes se sont rapidement digitalisées.*

NOUS AVONS PU REPARTIR AVEC DES PRÉSENTATIONS EN VISIOCONFÉRENCES. *En interne, commerciaux et développeurs ne pouvaient plus échanger autour de la machine à café comme ils en avaient l'habitude. Nous lançons un nouveau service de prises de rendez-vous à destination des communes. Sans la pandémie, il n'aurait pas existé. Nous en sortons plus forts du point de vue structurel et portefeuille clients et produits.»*

QUELS SONT LES AVANTAGES DE GÉRER UNE ENTREPRISE NUMÉRIQUE ? *« On se réinvente tous les jours. C'est un marché qui n'en finit pas d'évoluer. Un marché aux possibilités infinies et en pleine expansion. On aura toujours besoin de solutions numériques. »*

RENCONTREZ-VOUS DES FREINS ? *« Dans les communes, c'est parfois difficile d'arriver avec une solution totalement innovante alors que les besoins primaires consistent à se doter d'un nouvel ordinateur… Dans certains cas, on est en décalage. Il y a aussi parfois un manque de vision ou d'intérêt de la part de certains décideurs politiques. On a mis cinq ans à être vraiment installés.»*

QUEL EST LE PROFIL DE VOTRE CLIENTÈLE ? *« Les communes, mais cela peut être aussi un hôpital, une province, une région, une intercommunale de gestion de territoire, un quartier, un office de tourisme, une bibliothèque…. »*

COMMENT VOUS ORGANISEZ-VOUS POUR ÊTRE À LA POINTE SUR LE PLAN TECHNIQUE ? *« En maintenant à jour nos différentes applications. On a la chance d'avoir du personnel curieux, qui fait de la veille, teste les technologies… »*

QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT ? *« On aimerait aller vers le secteur privé, les grandes entreprises. La notion de territoire à gérer est là aussi. Nous voudrions renforcer nos solutions à des échelons plus élevés, régional, fédéral…»*

QUELS CONSEILS SOUHAITEZ-VOUS DONNER À D'AUTRES ENTREPRENEUR(E)S ? *« Ne jamais abandonner. Une bonne idée peut être recalée tellement de fois ! Si on est persuadé qu'elle tient la route, il faut s'accrocher et y aller. »*

LETSGOCITY SA
Boulevard Piercot, 44 / 4000 Liège
Julien Gilon / 0472 55 19 43 / hello@letsgocity.be
www.letsgocity.be

HORUS SOFTWARE : UNE VISION CLAIRE DE VOS CHIFFRES EN TEMPS RÉEL !

La crise sanitaire, la guerre en Ukraine, l'augmentation des coûts de l'énergie et des matières premières… ont plongé les chefs d'entreprise dans un climat d'insécurité. Dans ce monde semé d'incertitudes, les responsables d'entreprise, pour piloter et gouverner au mieux leur TPE, leur PME, ont besoin d'une vision aussi claire que possible. Si avant ils naviguaient en partie à l'aveugle dans l'attente de leur reporting annuel, aujourd'hui, ils doivent avoir, en temps réel, un tableau clair de leurs chiffres. La comptabilité prend une place centrale au sein de leur activité et Horus Software se positionne en Wallonie tel un véritable partenaire.

La comptabilité : le point central des entreprises

Force est de constater que la majorité des programmes de comptabilité ont été développés dans les années 90 avec les contraintes techniques et la technologie de cette époque. Loin d'imaginer qu'on pourrait utiliser un smartphone pour piloter les chiffres de son entreprise, ils sont aujourd'hui majoritairement archaïques. Les nouvelles réalités du monde entrepreneurial demandent une grande flexibilité dans le traitement des données comptables, ainsi qu'une dématérialisation accrue des échanges. Il est donc essentiel de s'adapter.

Développé avec les dernières technologies de pointe, telles que l'intelligence artificielle, Horus Software se positionne comme un partenaire hors pair au côté des PME en offrant deux applications intégrées : un logiciel pour les comptables (Horus Office) et une application mobile pour les entrepreneurs (Falco).

« Les entreprises ne se gèrent plus de la même manière. Nous vivons dans un monde de l'instantanéité et la situation économique que nous vivons est plus que délicate. Pour pouvoir y faire face, il convient d'avoir une vue claire sur les chiffres de l'entreprise et cela passe incontestablement par la digitalisation. Loin des logiciels standards de comptabilité, Horus Software a développé une solution basée sur l'intelligence artificielle. En utilisant la technologie d'aujourd'hui, les utilisateurs ne passent plus des heures à encoder leur comptabilité. Ils peuvent se concentrer que ce qu'ils font de mieux, leur métier, tout en ayant leurs chiffres à portée de main. En automatisant un grand nombre de processus, nous leur permettons non seulement d'avoir une vision claire de leurs chiffres en temps réel, mais nous leur faisons également gagner un temps colossal qu'ils peuvent mettre à profit dans d'autres tâches. En résumé, Horus Software a dépoussiéré la comptabilité informatisée », souligne Jérôme Tailleur, Sales Manager d'Horus Software.

Une entreprise liégeoise s'impose en leader

Aujourd'hui, la comptabilité de plus de 34 000 entreprises wallonnes est confiée à Horus Software. La société liégeoise impose incontestablement son logiciel de comptabilité comme le nouveau leader du marché. Depuis 2018, l'entreprise connaît une croissance continue, ce qui démontre que les solutions proposées répondent aux besoins non seulement des chefs d'entreprise, mais également aux exigences des comptables.

« Nos clients sont des PME wallonnes à taille humaine. Ces dernières ont besoin d'avoir une vision en temps réel bien plus que les très grandes entreprises. Nos solutions reposent sur des systèmes automatisés, ce qui constitue une plus-value gigantesque. Nous faisons des tableaux de bord sur mesure pour nos clients, ce qui leur permet d'avoir des reportings répondant totalement à leurs besoins », mentionne Jérôme Tailleur.

À ce jour, l'entreprise occupe une quinzaine de personnes et cherche à doubler ses effectifs dans les mois à venir afin de répondre à une demande de plus en plus grandissante. Horus Software est toujours à la recherche de nouveaux talents pour compléter son équipe. Les profils recherchés : des commerciaux, des développeurs et des account managers.

horus software

Contact :
Jérôme Tailleur
Sales Manager
0497/88 77 55
jerome.tailleur@horus-software.be
www.horus-software.be

Cet article n'engage pas la rédaction.

No Big Deal
Quentin Delforge
cofondateur et CEO

UNE APPLI HOLISTIQUE *centrée sur le bien-être*

QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ ? *« Nous proposons une expérience mobile gratuite qui associe l'humeur de l'utilisateur à ses défis de marche et de course, et le récompense pour chaque réussite via des offres exclusives chez nos partenaires ou des actions pour des bonnes causes. Avec notre application, lancée en janvier 2021, nous offrons une façon amusante de motiver les gens à inscrire des habitudes saines dans le long terme. Une autre application est destinée aux entreprises qui souhaitent rendre ludique le bien-être de leurs employés et créer leur récompense customisée. Promouvoir l'activité physique et le mouvement comme moyen de bien-être est notre mission. »*

POURQUOI AVEZ-VOUS CRÉÉ UNE ENTREPRISE AXÉE SUR DES SOLUTIONS DIGITALES ? *« Ingénieur de gestion de HEC-ULiège, j'ai toujours été passionné par la technologie. Avec mon associé, nous avons trouvé un moyen de motiver de façon digitale les gens à prendre soin de leur santé.»*

COMMENT A-T-ELLE ÉVOLUÉ ET QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE LA PANDÉMIE ? *« Nous avons créé la société au début de la pandémie. Beaucoup de personnes marchaient davantage et avaient davantage d'activités physiques. D'autres en faisaient moins. C'était le moment idéal pour trouver un moyen de lutter contre cette sédentarité croissante. Aujourd'hui, nous comptons plus de 100 000 utilisateurs dans 4 pays : la France, le Luxembourg, les Pays-Bas et la Belgique où nous avons le plus d'utilisateurs. En un an, notre société est passée de 2 à 5 personnes.»*

QUELS SONT LES AVANTAGES DE GÉRER UNE ENTREPRISE NUMÉRIQUE ? *« Cela permet d'accéder à des marchés de manière relativement facile et de créer quelque chose de toutes pièces. Je pensais qu'on pouvait traiter tous les dossiers à distance, mais la relation humaine est fondamentale. Les ondes passent plus facilement quand on échange des regards, en interne, mais aussi avec les clients. »*

RENCONTREZ-VOUS DES FREINS ? *« Nous avons eu la chance de trouver de très bons développeurs, mais le marché est fort saturé. Il y a beaucoup plus de demandes que d'offres, les coûts explosent très vite. Il faut être très vigilant sur l'aspect légal et régulateur. »*

QUEL EST LE PROFIL DE VOTRE CLIENTÈLE ? *« Au départ, nous voulions que ce soit une appli pour les petits commerçants, en commençant par Liège, étant moi-même de la région liégeoise. Mais la pandémie a joué sur le budget marketing de certains d'entre eux. Nous avons dû nous diriger vers de plus grandes enseignes. Nos utilisateurs sont des jeunes cadres dynamiques dotés d'un peu de budget et qui veulent prendre soin d'eux-mêmes. »*

COMMENT VOUS ORGANISEZ-VOUS POUR RESTER À LA POINTE DE LA TECHNIQUE ? *« Il faut constamment analyser les données, la manière dont les gens interagissent avec l'appli, bien comprendre leurs besoins et y répondre. Et regarder les grandes tendances pour créer des fonctionnalités pour demain. »*

QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT ? *« Nous allons continuer à développer l'application, qu'elle soit holistique et centrée sur le bien-être, avec de nouvelles fonctionnalités qui permettront aux utilisateurs d'interagir les uns par rapport aux autres. Nous continuons à nous développer sur le Benelux et la France.»*

QUELS CONSEILS SOUHAITEZ-VOUS DONNER À D'AUTRES ENTREPRENEUR(E)S ? *« Lancez-vous, ne réfléchissez pas trop et testez le produit le plus rapidement possible sur le marché afin de savoir s'il répond vraiment à un besoin. »*

NO BIG DEAL SA
Quentin Delforge / 0497 85 39 99 / quentin@nobigdeal.io,
www.no-big-deal.be

WILINK EN MODE PROTECTION RAPPROCHÉE POUR LES PME, CYBERCRIMINALITÉ INCLUSE

Un courtier en assurance qui se lance dans la cybercriminalité, c'est (presque) une première, mais c'est certainement une innovation et, désormais, une nécessité. On peut même parier que dans peu de temps, ce sera une obligation pour les entreprises. Avant d'entrer dans le vif du sujet, petite présentation de ce nouvel acteur bientôt incontournable du secteur.

wilink | You live. We secure.

Basée dans le Brabant Wallon, Wilink est née de la fusion et de l'intégration de 40 sociétés, ce qui fait de cette entreprise un modèle unique en Belgique. Quelques chiffres le démontrent: 100.000 clients, 13.000 sociétés ou personnes morales, 38 millions de chiffre d'affaires. Et, avec 350 collaborateurs répartis dans le pays, *«nous sommes le plus grand des petits courtiers»*, nous indique Marc Bolland, directeur corporate.

Wilink propose donc tous les produits «classiques» des courtiers en assurance–avec une spécialisation en assurance vie et en gestion des patrimoines financiers- mais elle s'oriente plus particulièrement sur les PME et leurs besoins, très spécifiques. D'où la création de «**Wilink Corporate Solutions**», qui analyse votre portefeuille d'assurances, leurs performances et pertinences, vous propose des solutions personnalisées, et réagit de manière extrêmement rapide en cas d'urgence, ou de sinistre. Notamment en ce qui concerne la cybercriminalité.

Plus on est connecté, plus on est vulnérable

Car, et l'actualité le démontre pratiquement tous les jours, les attaques cyber se font de plus en plus régulières, virulentes et agressives. Et la crise géopolitique actuelle ne le démentira pas. *«Une attaque cyber peut être mortelle, et les entreprises l'ont bien compris, car 80% d'entre elles avouent que c'est leur plus grande peur»*, indique Marc Bolland. *Personne n'est à l'abri, quelle que soit la taille de l'entreprise. La différence, c'est que les grandes entreprises sont souvent équipées parce qu'elles en ont les moyens, ce qui n'est pas le cas des PME, qui depuis deux ans, sont en demande de ce produit. L'idée, c'est de s'équiper et, en priorité, de se protéger. Puis de prendre une assurance qui va compléter cette protection, car elle va couvrir les dommages causés à un tiers (jusqu'à 5 millions d'euros), mais également les dommages causés à l'image de l'entreprise qui a été hackée».*

Pour ce faire, Wilink a fait appel à deux partenaires:

Board of Cyber, une startup française qui a créé le Security Rating®, un écosystème de confiance qui permet d'améliorer en continu les performances cyber. C'est rapide, non intrusif et 100% automatisé. Au-delà de la notation, le Security Rating® préconise également les bonnes pratiques et les recommandations pour améliorer la cyber performance des organisations évaluées.

APPROACH, une société spécialisée en cybersécurité présente en Belgique et en Suisse.

Elle aide ses clients à se protéger et à réagir face à des cyberattaques, en s'appuyant sur des technologies avancées de détection d'intrusion et de neutralisation automatisée (intelligence artificielle), et intervient rapidement pour réparer les éventuels dégâts causés.

Plus on est connecté, plus on est vulnérable. Comme le dit le dicton: «Mieux vaut prévenir que guérir», en particulier dans le monde des entreprises. *«On ne peut plus l'ignorer. Si, à ce stade, vous êtes victime d'une attaque, c'est une faute de gestion, et il y aura une question de responsabilité. C'est tellement vrai que dans certains pays, cette assurance est devenue obligatoire et elle commence déjà à l'être pour les fonds d'investissement. Idem dans le secteur bancaire: si une entreprise demande un crédit, on va regarder ses capacités de remboursements, mais aussi analyser comment elle s'est prémunie face à ce risque».* Un élément qui, le cas échéant, peut s'avérer pénalisant.

Infos:

https://www.wilink.be/fr/produits-et-services/corporate

https://www.wilink.be/fr/les-nouvelles/toutes-les-entreprises-sont-une-cible-potentielle-des-cybercriminels-pensez-bien-vous-assurer

https://www.wilink.be/fr/produits-et-services/professionnels/mon-entreprise/la-cybersecurite

Cet article n'engage pas la rédaction.

Dénicher les meilleures ENTREPRISES DE TRAVAUX

TrustUp.be

Sébastien Remacle
cofondateur et CEO

QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ ? *« Nous avons créé une plateforme permettant à des particuliers de trouver gratuitement des entreprises fiables pour leurs travaux. Nous avons également développé un département pour les entreprises du bâtiment elles-mêmes. Nous les aidons à trouver de nouveaux clients, à mieux les gérer et à assurer de manière optimale le suivi de leurs chantiers, factures, etc. grâce à une série d'outils de gestion. »*

POURQUOI AVEZ-VOUS CRÉÉ UNE ENTREPRISE AXÉE SUR DES SOLUTIONS DIGITALES ? *« Une entreprise du digital peut rapidement se développer à distance et permet d'avoir la main sur l'ensemble du système. »*

COMMENT A-T-ELLE ÉVOLUÉ ET QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE LA PANDÉMIE ? *« Depuis ses débuts en 2016, elle a fortement évolué. Nous continuons à dépasser 100 % de croissance. Le Covid a plutôt eu un impact positif. Nous en avons profité pour développer les idées et suggestions que nous n'avions pas encore eu le temps de concrétiser. »*

QUELS SONT LES AVANTAGES DE GÉRER UNE ENTREPRISE NUMÉRIQUE ? *« Les investissements en matériel sont forcément moins élevés que pour une entreprise classique. Ils se limitent à des ordinateurs et des bureaux. »*

RENCONTREZ-VOUS DES FREINS ? *« Le frein principal se situe au niveau du recrutement. Nous sommes actuellement 40 personnes. Nous devons recruter essentiellement des développeurs, un métier en pénurie. Heureusement, en région liégeoise, il existe de très bons talents qui ont envie de venir travailler chez nous. Nous avons plus de mal à trouver des commerciaux et des télévendeurs. Nous avons le budget pour en embaucher, mais nous n'en trouvons pas... »*

QUEL EST LE PROFIL DE VOTRE CLIENTÈLE ? *« La clientèle payante est composée d'indépendants et de PME du bâtiment. Le B to C, c'est toute personne qui souhaite faire réaliser des travaux de construction, de rénovation, mais aussi de maintenance (entretien de chaudière, rénovation de terrasse...), chez elle. »*

COMMENT VOUS ORGANISEZ-VOUS POUR ÊTRE À LA POINTE DE LA TECHNIQUE ? *« Nous effectuons énormément de veille technologique. Nous mettons beaucoup de temps pour recruter un développeur car nous voulons les meilleurs talents. Nous arrivons ainsi à réaliser des choses impressionnantes vues de l'extérieur. Nos collaborateurs sont vraiment investis dans la société. »*

QUELLES SONT LES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT ? *« Nous avons ouvert un bureau à Louvain pour être présents en Flandre où nous nous développons rapidement. Nous avons aussi des ambitions internationales. Nous visons le marché français. Nous avons réalisé une importante levée de fonds de 1,5 million d'euros. Nous voulons continuer cette croissance et prendre un maximum de parts de marché. D'ici deux à trois ans, nous devrions compter une centaine de personnes. »*

QUELS CONSEILS SOUHAITEZ-VOUS DONNER À D'AUTRES ENTREPRENEURS ? *« Ne pas trop se poser de questions, bien vérifier s'il existe une demande, commencer à mettre au point un premier produit de base et tenter d'aller le vendre sur le marché. De ne pas avoir peur de se lancer, car il existe des structures d'aide. J'ai été épaulé par le VentureLab. Et aussi se lancer jeune car on a moins de responsabilités. Quand j'ai créé TrustUp.be, je sortais de mes études, j'habitais encore chez mes parents, sans grosses charges. C'est le meilleur moment pour entreprendre. On peut se permettre de prendre des risques. »*

TRUSTUP.BE
Avenue de l'Informatique, 9 / 4432 Ans
Sébastien Remacle / 02 319 59 59 / info@trustup.be
www.trustup.be

SCHYNS, UNE ÉQUIPE FLEET À VOTRE SERVICE.

Conscient des besoins spécifiques des entreprises et des indépendants, le groupe Schyns-Citropol met à votre disposition une équipe de spécialistes Fleet qui se déplacent pour vous présenter les véhicules, vous informer des évolutions fiscales, et vous proposer des solutions financières, d'assurance et de mobilité sur mesure. Un parc de véhicules d'essai vous permettra de découvrir toute notre gamme et les dernières nouveautés.

Manu Nava

Responsable Key Account Manager

«Passionné d'automobile depuis mon plus jeune âge, c'est après avoir grandi sur le circuit de Francorchamps que je me suis tout naturellement dirigé vers une carrière dans ce domaine. 25 ans d'expérience en tant que concessionnaire m'ont amené à appréhender toutes les particularités de ce métier. Vous ne serez donc pas surpris d'apprendre que je pratique le sport automobile lors de mes temps libres, mes autres hobbys étant le padel, la moto, les voyages et la gastronomie, que je partage en famille ou entre amis. C'est avec un grand plaisir que je suis à votre disposition pour vous aider à trouver des solutions de mobilité adaptées à votre société. «Le plus beau des métiers, c'est de vivre de sa passion».

0475/27.16.62

manu.nava@groupschyns.net

Jean-François Deblond

Key Account Manager

«10 années en tant que conseiller commercial automobile, ces années ont été plus qu'enrichissantes par la polyvalence qu'a pu m'apporter ce métier. J'ai décidé d'ajouter une nouvelle corde à mon arc en me dirigeant vers le B2B. Ma ligne de conduite principale est d'avoir une relation de confiance avec nos clients et ainsi travailler de la manière la plus optimale en s'adaptant à chaque besoin, en corrélation avec un monde automobile qui est en perpétuelle évolution. Mes hobbys sont le basketball et le padel que je pratique couramment, tout cela avec un équilibre important en profitant un maximum de ma famille et mes amis. Vous l'aurez compris, je ferai toujours le maximum pour vous trouver le service mobilité adéquat.»

0471/29.47.41

jean-francois.deblond@groupschyns.net

Pascale Pierart

Key Account Manager

«Le B2B, mon quotidien depuis plus de 20 ans. Travailler avec passion est mon leitmotiv, mon carburant. La gestion, le contact et la fidélisation des clients sont les motivations qui me poussent dans ce choix. De plus, mon caractère extraverti et avenant me permet de pousser les portes sans difficulté. Le plus important pour moi est d'accompagner le client sur du long terme. Mon rôle est de vous aider, vous «faciliter la vie» dans la gestion de votre flotte, vous présenter les services correspondant à vos besoins et les solutions adaptées à vos attentes et de me tenir informée des nombreux changements à venir. Mes passions, la première suivre mon fils au basket, et la photographie sont mes antidépresseurs.»

0470/56.02.77

pascale.pierart@groupschyns.net

Matthieu Dustin

Key Account Manager

«Dans le groupe Schyns depuis maintenant 6 ans, au sein de l'équipe Fleet et passionné par mon métier, je fais de vos besoins et attentes mes principales préoccupations! Soucieux de votre gestion de flotte, je suis très réactif et à l'écoute pour vous accompagner dans ce domaine qui est en évolution constante! Je serai votre interlocuteur privilégié et tacherai de me plier en 4 pour trouver La solution qui vous correspond! Je suis persuadé qu'au jour d'aujourd'hui, où la digitalisation est de plus en plus présente dans notre quotidien, le contact humain reste un atout majeur! Je serai ravi de vous rencontrer prochainement et d'échanger avec vous sur la mobilité d'aujourd'hui!»

0471/72.43.73

matthieu.dustin@groupschyns.net

Pierre Doumier

Key Account Manager

«Depuis bientôt 3 ans, mon quotidien est rythmé par le progrès, le service et la proximité client que le Groupe Schyns place au coeur de ses priorités. Jeune homme déterminé et intrépide, le secteur automobile me permet chaque jour de me dépasser et d'apporter des solutions de qualité à mes clients. L'électrification et la perpétuelle évolution du secteur font partie des défis auxquels nous devons faire face. Morgan Freeman a dit: «Relevez le défi, c'est le seul chemin qui mène à la croissance». Alors que diriez-vous de relever le défi et d'avancer ensemble vers la mobilité de demain? Je suis à votre entière disposition pour de discuter des solutions de mobilité que nous pouvons offrir à votre flotte de véhicules afin de l'optimiser.»

0494/85.02.89

pierre.doumier@groupschyns.net

#TeamFleet

Schyns Citropol

DS STORE Schyns

Cet article n'engage pas la rédaction.

Des visites virtuelles DE BÂTIMENTS

RAVimedia

Fanny Hanssen
gérante

QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ ? *« La société familiale créée il y a trois ans par ma sœur Laura, architecte d'intérieur, notre père, informaticien, et moi-même, commerciale, est spécialisée dans la visite virtuelle de bâtiments, soit existants à partir de photos, soit encore sur plans en images de synthèse. Dans les deux cas, nous créons une interface accessible sur Internet qui permet de se déplacer dans ces bâtiments depuis son ordinateur ou son smartphone comme si on était sur place. On peut découvrir des galeries photos, des formulaires de contact, des informations spécifiques sur les produits d'une manière interactive.»*

POURQUOI AVEZ-VOUS CRÉÉ UNE ENTREPRISE AXÉE SUR DES SOLUTIONS DIGITALES ? *« Avec un père informaticien, ma sœur et moi avons toujours baigné dans le digital. Nous sommes persuadés que c'est l'avenir. »*

COMMENT A-T-ELLE ÉVOLUÉ ET QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE LA PANDÉMIE ? *« Au départ, en 2019, nous travaillions uniquement en images de synthèse et avec le secteur immobilier. Avec le Covid, nous avons connu une petite phase d'arrêt. Mais c'était aussi une opportunité car nous avons commencé à recevoir des demandes pour des visites virtuelles de bâtiments existants. Nous nous sommes mis à travailler avec de la photographie. Nous avons reçu des commandes pour des showrooms, commerces, écoles, musées… qui voulaient montrer leurs bâtiments même s'ils étaient fermés et pouvoir donner de l'information avec un support original. Nous avons développé cette deuxième branche de la société. Finalement, la crise sanitaire nous a été positive.»*

QUELS SONT LES AVANTAGES DE GÉRER UNE ENTREPRISE NUMÉRIQUE ? *« Cela permet de travailler à distance. Depuis la pandémie, nous travaillons presqu'uniquement en télétravail, chacun chez soi, sauf pour nos réunions.»*

RENCONTREZ-VOUS DES FREINS ? *« Oui, forcément. Le problème serait la concurrence. Beaucoup d'entreprises se lancent dans ce secteur, que ce soit les visites virtuelles, les images de synthèse ou la 3D. Il existait déjà quelques acteurs dans le paysage liégeois. Il faut faire sa place, se faire connaître, savoir trouver le bon compromis entre prix et qualité. Petit à petit, on y arrive.»*

QUEL EST LE PROFIL DE VOTRE CLIENTÈLE ? *« Au début, c'était le secteur immobilier, les agents, les promoteurs. A présent, nous avons ouvert nos perspectives avec nos visites virtuelles en photos. Toute personne ayant envie de montrer un espace peut nous contacter. Nous avons eu pour clients des concessionnaires automobiles, un magasin spécialisé dans la vente de barbecues, le musée Curtius, beaucoup d'écoles. »*

COMMENT VOUS ORGANISEZ-VOUS POUR ÊTRE À LA POINTE SUR LE PLAN TECHNIQUE ? *« Ce secteur bouge sans cesse. C'est le rôle de notre père, responsable recherche et développement, de faire de la veille. Il passe beaucoup de temps à regarder ce qui se fait dans le secteur. »*

QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT ? *« Ce serait de nous agrandir. Des freelances travaillent avec nous, mais nous envisageons, d'ici fin d'année et en 2023, d'engager du personnel full-time afin de pouvoir répondre à la demande des clients. »*

QUELS CONSEILS SOUHAITEZ-VOUS DONNER À D'AUTRES ENTREPRENEUR(E)S ? *« D'être motivé. Le statut d'indépendant n'est pas toujours facile. Quand on est passionné par ce qu'on fait, les difficultés sont vite oubliées.»*

RAVIMEDIA SRL
Trixhe aux Minières, 18 / 4920 Aywaille,
Fanny Hanssen / 0497 30 38 99 / info@ravimedia.be
www.ravimedia.be

DEVENEZ L'UN DES MEMBRES DE LA GRANDE FAMILLE OANNA

Passionnés de design, de graphisme, du monde du web, de la communication… on pourrait dire que Thibault Danloy, Philippe Gerday et Anthony De Sousa sont tombés dedans quand ils étaient petits. Durant 5 ans, nos trois condisciples ont travaillé côte à côte au sein de la même agence avant de décider d'en créer une à leur image : OANNA.

OANNA, une grande famille

C'est en 2017 que l'agence OANNA (famille en hawaïen) voit le jour avec pour ambition de découvrir les valeurs de leurs clients et les spécificités des entreprises qu'ils accompagnent pour leur offrir des projets créatifs et percutants. En bref, les trois fondateurs ont le talent de faire rimer agence avec confiance et d'oser mettre leurs clients au cœur de leurs préoccupations pour surfer sur la vague de la différence et du succès en toute transparence.

« De simples collègues, à amis, nous avons eu l'envie de nous associer avec l'ambition de créer une agence qui nous ressemble. Nous voulons aider nos clients à faire connaître leurs idées de génie et nous mettons à profit toute notre créativité pour les faire sortir du lot sur des marchés qui se veulent de plus en plus concurrentiels. Pour nous, chaque client est une nouvelle aventure. Nous avons à cœur de nous immerger dans leur monde, de comprendre leur métier, leurs valeurs, ce qu'ils offrent à leurs propres clients… Nous finissons par tellement les connaître qu'ils deviennent presque des membres de la famille. Le nom de notre agence véhicule finalement très bien notre philosophie », souligne Thibault Danloy, cofondateur d'OANNA.

Une collaboration en toute transparence

L'ambition d'OANNA : construire une relation de confiance à long terme avec ses clients. En créant une relation privilégiée avec chacun d'entre eux, l'agence mise sur l'écoute, l'empathie et la remise en question à tous instants. Bien loin de la relation client/fournisseur standard, avec OANNA, c'est ensemble que se crée l'histoire.

« Nous avons toujours eu pour objectif de travailler main dans la main avec nos clients. C'est ensemble que nous élaborons une stratégie de communication pertinente. Nous les accompagnons et les conseillons dans la durée. Chaque idée est analysée et budgétisée. Rien n'est laissé au hasard », poursuit Thibault Danloy.

Une équipe soudée et complémentaire

Aujourd'hui, OANNA, aux valeurs bien ancrées, occupe 8 personnes créatives et passionnées en mesure de répondre aux projets les plus fous. Qu'il s'agisse de la création d'identité visuelle, de marketing, de sites internet vitrines et e-commerce ou encore d'applications web qui améliorent la productivité des entreprises, aucun défi n'est trop ambitieux pour cette agence aux mille et une idées. Outre leur créativité débordante, l'agence est également « labellisée » en tant qu'expert Prestashop et certifiée Google Ads, ce qui vient appuyer leurs connaissances du monde de l'e-commerce et du marketing digital.

OANNA srl
Route du Condroz 323/1
4550 NANDRIN

aloha@oanna.be
04 344 28 16
oanna.be

Cet article n'engage pas la rédaction.

Cooperlink
Axel Palmaers
cofondateur et CEO

POUR UNE COLLABORATION EFFICACE *entre acteurs du bâtiment*

QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ ? *« Je développe Cooperlink, une plateforme digitale à destination du secteur de la construction. Cette plateforme fédère l'ensemble des acteurs (entrepreneur général, maître d'ouvrage, bureau d'étude, développeur immobilier) d'un projet de construction. L'idée est de leur permettre de communiquer plus facilement et de pouvoir gérer un ensemble de processus métiers dont, notamment, les fiches techniques. »*

POURQUOI AVEZ-VOUS CRÉÉ UNE ENTREPRISE AXÉE SUR DES SOLUTIONS DIGITALES ? *« L'information est de plus en plus étendue. Le digital a cet avantage de pouvoir être créé une seule fois et d'être utilisé de diverses manières. Il permet d'accéder à l'information n'importe où et à n'importe quel moment. »*

COMMENT A-T-ELLE ÉVOLUÉ ET QUEL A ÉTÉ L'IMPACT DE LA PANDÉMIE ? *« Nous démarrions les projets pilotes en 2019 avec nos premiers clients. La pandémie est arrivée peu de temps après. Elle a eu un effet boost pour nous en mars avril 2020. De plus en plus d'échanges se sont faits de manière digitale. Cela a permis de continuer à travailler pendant la pandémie sans devoir se rendre absolument sur chantier. Puis, ceux-ci ont été fermés et quand ils ont rouvert, nous avons continué à grandir avec, pour clients, des PME, mais aussi de grandes boîtes. »*

QUELS SONT LES AVANTAGES DE GÉRER UNE ENTREPRISE NUMÉRIQUE ? *« Au moment de la pandémie, nous n'avons pas été à l'arrêt, nous avons même travaillé beaucoup plus. Une entreprise numérique a une grande flexibilité. On peut facilement faire du télétravail. Au bureau ou à la maison, le travail est le même. »*

RENCONTREZ-VOUS DES FREINS ? *« Il y a une limite au télétravail. L'interaction physique, comme la discussion autour de la machine à café, reste importante. La pandémie a permis de le mettre en évidence. La créativité est plus facile quand il existe une interaction physique avec des gens autour d'une table, un tableau, plutôt que de devoir appeler quelqu'un et d'échanger par visioconférence. »*

QUEL EST LE PROFIL DE VOTRE CLIENTÈLE ? *« Nous nous adressons aux entrepreneurs généraux, aux développeurs immobiliers, aux architectes coordinateurs et aux bureaux d'études. »*

COMMENT VOUS ORGANISEZ-VOUS POUR ÊTRE À LA POINTE SUR LE PLAN TECHNIQUE ? *« Dans une entreprise comme la nôtre, on regarde sans cesse ce qui se fait dans la presse spécialisée, sur les réseaux sociaux. On suit les gens spécialistes dans nos domaines, on évalue des technologies. En tant qu'experts du digital pour le secteur de la construction, nous devons avoir une expertise pour le métier pour lequel on travaille et un expert dans la technologie. »*

QUELLES SONT LES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT ? *« La Wallonie nous a accordé un subside pour un projet de recherche d'un montant de 3 millions d'euros que l'on effectue en partenariat avec l'ULiège et le CSTC (Centre Scientifique et Technique de la Construction). Nous allons développer une technologie pour simplifier l'accès au BIM (modélisation ou gestion de l'information bâtiment) pour les phases d'exécution d'un chantier et une méthodologie de travail pour le secteur de la construction afin de créer une structure de données proche du bâtiment réel et de communiquer plus facilement. »*

QUELS CONSEILS SOUHAITEZ-VOUS DONNER À D'AUTRES ENTREPRENEUR(E)S ? *« Il faut de la persévérance, du travail et bien communiquer. »*

COOPERLINK SA,
Rue du Bois Saint-Jean, 15 boîte 1 / 4031 Seraing
0475 84 78 12 / Axel Palmaers / axel@cooperlink.io
www.cooperlink.io

BORNES DE RECHARGE ÉLECTRIQUE : ON MET LE TURBO AVEC PROXIPLUG

Texte : Virginie Dupont

Outre leurs atouts sur le plan environnemental, les voitures électriques sont fiscalement avantageuses. Pour profiter d'une installation de bornes de recharge déductible à 200% avant fin 2022, on met le turbo avec Proxiplug.

Rendez-vous pris avec Loïc Lempereur (27 ans) autour d'un café noir pour parler mobilité verte. *«Proxiplug est un département de BSP, société active depuis quinze ans dans la construction et l'électricité. Nous sommes spécialisés dans l'installation de bornes de recharge électrique pour les entreprises. La grosse plus-value de notre département, c'est que nous pouvons nous appuyer sur les ressources du groupe BSP pour offrir un service à 360 degrés, rapide, flexible et personnalisé. Nous gérons tout de A à Z, de l'analyse des besoins de l'entreprise au service de maintenance, en passant par les travaux d'aménagement et la mise en service des bornes de recharge.»*

Transition et mobilité douces

L'Union européenne a fixé des objectifs ambitieux à ses États membres dans le cadre de l'électrification du parc automobile. Par conséquent, les privilèges sont extrêmement nombreux chez nous. Citons pêle-mêle la déductibilité à 100% des frais (achat, entretien, assurance, carburant) afférents à une voiture entièrement électrique à batterie ou à hydrogène, des taxes de circulation et de mise en circulation réduites et une taxation ATN avantageuse. De plus, seuls les véhicules neutres en carbone seront déductibles fiscalement à partir de 2026. Mais les recharger s'apparente à un parcours coûteux et semé d'embûches. Alors pour accélérer le déploiement des bornes électriques, les pouvoirs publics belges ont décidé de coupler leur installation à des incitants fiscaux.

«Jusqu'à la fin de l'année 2022, tous les frais encourus pour une installation sont déductibles à 200%. En 2023 et jusqu'au mois d'août 2024, ils pourront encore être déduits à hauteur de 150%. Condition sine qua non : les bornes doivent être librement accessibles à tout tiers pendant les heures d'ouverture ou de fermeture de l'entreprise», explique le responsable de projet. Une accessibilité qui nécessite une configuration pouvant être programmée par Proxiplug. Dans ce cas, les bornes de l'entreprise s'insèrent dans un réseau public, ce qui lui permet de bénéficier d'une visibilité accrue et de percevoir des redevances par le biais d'une refacturation automatique à destination des usagers extérieurs. *«Ce type de borne permet de transmettre des données servant à calculer la redevance pour chaque recharge effectuée sur les bornes de l'entreprise»*, précise Loïc Lempereur. Enfin, il existe des plans adaptés pour financer les projets énergétiques dont les infrastructures de recharge.

Sur un plan plus technique, Proxiplug propose plusieurs solutions de recharge. Selon l'utilisation des bornes et la puissance disponible, le client choisit celle qui lui convient. Dans tous les cas, les bornes Proxiplug alimentent tout type de véhicules électriques ou hybrides. En outre, BSP et Proxiplug offrent au client la possibilité de faire d'une pierre deux coups, en combinant l'installation de bornes de recharge et de panneaux photovoltaïques. À nouveau, le premier avantage est de bénéficier d'un interlocuteur unique qui propose un service intégral d'un bout à l'autre du placement de ces équipements. Ou comment s'inscrire dans un cercle vert(ueux) d'un point de vue financier et environnemental.

Cet article n'engage pas la rédaction.

GUIDE PRATIQUE

Comment réduire **la facture énergétique** de mon entreprise ?

Covid 19, réchauffement climatique, guerre en Ukraine, ... : les crises se succèdent et les coûts énergétiques des entreprises flambent. Comment faire face à cette évolution qui place beaucoup de sociétés, et de particuliers, dans une situation délicate ?

Votre CCI LVN s'est penchée sur cette question pour dégager une série de pistes non exhaustive. Il n'y a pas une solution mais des solutions, parfois elles-mêmes d'ailleurs sujettes à débat. Mais là n'est pas le propos. Nous souhaitons simplement élargir vos horizons grâce à ce mini-guide pratique.

5 minutes de lecture qui pourraient rapporter gros !

Infos, trucs & astuces

ENERSOL VOUS PRÉSENTE LE BÂTIMENT À HAUTE EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE !

La crise actuelle nous envoie un message très clair : nous devons réduire la facture énergétique, et nous approcher le plus possible d'une autonomie performante. Dans cette optique, l'installation de panneaux photovoltaïques représente une première solution. Mais il y en a beaucoup d'autres. C'est ce que nous explique Jean-François Bragard, responsable solutions B2B chez Enersol.

Enersol est une société familiale qui est née en 2005. Elle compte aujourd'hui 120 collaborateurs, et est présente tant en Belgique qu'à l'international. Basée à Battice, elle possède une triple certification ISO 9001 – ISO 14001 – ISO 45001, s'adresse tant au résidentiel qu'à l'industriel, et développe également des projets à l'export. Pour Jean-François Bragard, il est désormais nécessaire de maîtriser notre production et notre consommation d'énergies, et d'atteindre le plus possible d'autonomie: *«C'est un message que nous faisons passer depuis longtemps mais qui prend aujourd'hui tout son sens. Nous aidons nos clients dans cette transition énergétique, et les solutions passent par le photovoltaïque, les pompes à chaleur, le stockage, la mobilité électrique, en interfaçant ces 4 solutions de manière intelligente.»*

Sur le toit, mais pas que…

Prenons une entreprise classique: elle comporte un toit, des murs, un parking et/ou un espace extérieur. Chacun de ces éléments peut accueillir une solution de production d'énergie. Réunies, elles vont vous amener à une indépendance énergétique qui, si elle n'est encore totale, s'en approche. «C'est vrai, mais si on ne travaille qu'avec une seule technique, comme les panneaux par exemple, on va plafonner au niveau de l'autosuffisance».

L'installation de panneaux photovoltaïques sur ces différentes surfaces peut amener à une autosuffisance de 30% à 50% en fonction des consommations du bâtiment. *«Aujourd'hui, cette technologie a bien évolué, elle est très mature et permet d'atteindre des sommets de performance, et l'investissement est devenu très abordable vis-à-vis des énergies fossiles. Nous privilégions les panneaux européens, que nous garantissons 25 ans. Nous accompagnons nos clients en intégrant des contrats services qui permettent de bien monitorer et suivre l'installation, et de façon à garantir le nombre de KWh calculés pendant toute la durée de vie de l'installation. C'est pour moi le point le plus important: outre la qualité du panneau, il faut choisir le bon partenaire qui va vous accompagner et vous guider dans votre projet tout au long de sa durée de vie (typiquement 25 ans)».*

Maximiser son autoconsommation

Le bâtiment peut accueillir plusieurs solutions très complémentaires: pompe à chaleur air/eau, unité de stockage, bornes de recharge électrique, et énergie éolienne. Cette dernière solution peut sembler extrême mais elle ne l'est pas tant que cela: *«La complémentarité avec une production photovoltaïque est très grande dans l'objectif d'autosuffisance. Notre éolienne 'pilote' est installée dans nos bureaux de Battice depuis près de deux ans. C'est vrai que l'investissement est plus conséquent, et ne s'adresse d'ailleurs qu'aux bâtiments industriels, mais il tient tout à fait la route vis-à-vis des prix actuels de l'énergie et bénéficie d'un soutien un peu plus important».*

Le stockage est une solution d'avenir indispensable pour l'intégration des énergies renouvelables tant en résidentiel qu'en entreprise, puisqu'elle va vous permettre de stocker l'énergie autoproduite, en limitant l'utilisation du réseau.

Enfin, les bornes de recharge électriques, qui vont devenir totalement indispensables puisque le parc automobile des entreprises va devoir, à moyen terme, passer au 100% électrique. Mais il est nécessaire de piloter de manière intelligente ces différents besoins.

Avec tous ces moyens, peut-on viser un bâtiment 100% autonome? *«On le tente. Sur notre site, avec des panneaux photovoltaïques et une unité de stockage, on vise actuellement de couvrir 90% des besoins complets du bâtiment, mais aussi de notre mobilité électrique (35 véhicules). Nous avons un bureau d'étude interne qui analyse toutes les solutions possibles et les intègre dans les projets. Nous sommes constamment à l'affut de toutes les innovations sur ce plan, et c'est un secteur qui évolue énormément».*

Infos
www.enersol.be

Cet article n'engage pas la rédaction.

Quels sont les **types d'énergie** le plus souvent **consommés par l'entreprise ?**

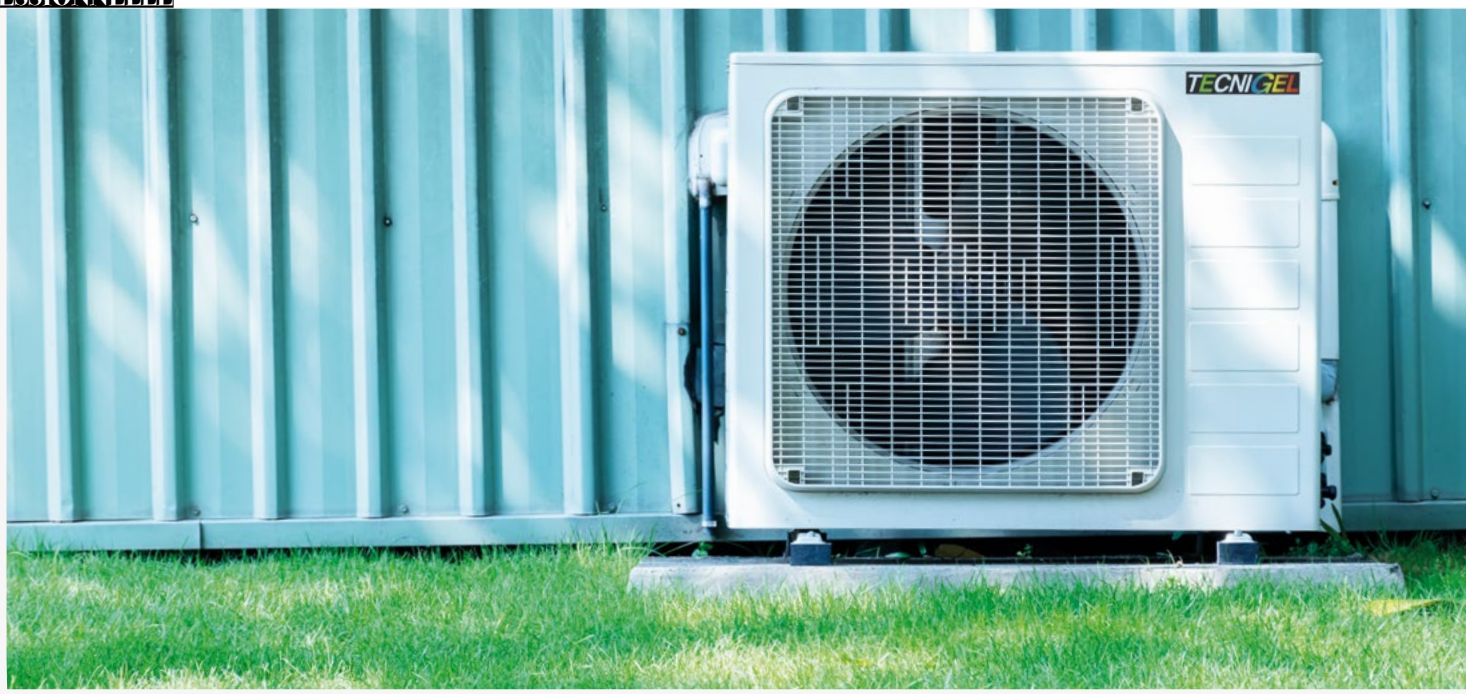
- **Électricité**
- **Combustibles d'origine fossile**
  (gaz naturel, gasoil, essence, propane, fuel lourd, anthracite, lignite,…)
- **Énergies renouvelables** (biomasse, photovoltaïque)
- **Autres énergies autoproduites ou transformées au sein de l'entreprise**
  (cogénération).

Des points d'attention

- Connaître sa **consommation**
- **Gérer** ses installations
- Identifier les **améliorations**
- Évaluer la pertinence et le financement des **investissements**
- Analyser le **temps de retour** sur investissement avec ou sans primes, subsides, avantages fiscaux et certificats verts.

Bon à savoir

- La **pertinence des investissements** doit être mesurée
- Il existe des cas où l'efficacité peut être améliorée **sans investissement**
- Il est possible de **diminuer ses consommations** sans gros investissements
- Il existe aussi de plus en plus de solutions **« tiers investisseurs »** où certes, il y a investissement, mais pas nécessairement par le commanditaire de l'audit.
- Certaines entreprises font appel au **crowdfunding** et à **l'épargne de leurs salariés** (avec taux d'intérêt meilleur qu'en banque).



POUR CHARLES LEUSCHE (TECNIGEL) L'AVENIR EST AUX POMPES À CHALEUR

C'est en 2021 que Charles Leusche a repris la société Tecnigel, basée à Grivegnée, rue Billy. Une reprise en forme de revalorisation et de redynamisation pour cette entreprise qui existe depuis 1970. Et lorsqu'on lui pose la question *«Vous, que feriez-vous si vous deviez réduire votre facture énergétique ?»*, sa réponse est directe : *«Investir dans les pompes à chaleur. Pour moi, c'est l'avenir».*

TECNIGEL
Climatisation - Ventilation
04 343 54 23
info@tecnigel.be

L'énergie la moins chère, c'est celle que l'on ne consomme pas : cet adage nous est rappelé par le CEO de Tecnigel : *«On nous a tous appris à éteindre derrière soi, à faire baisser la température d'1 degré, fermer les portes, etc. Ce que l'on fait chez soi, on peut aussi le faire en entreprise : éteindre la photocopieuse pour le week-end, éteindre son écran, couper ou réduire la clim ou le chauffage, éteindre l'éclairage lorsqu'on quitte une pièce. Tous ces petits gestes font déjà économiser beaucoup d'argent».* Mais ça ne suffit plus, et aujourd'hui il existe beaucoup de solutions ou d'alternatives pour réduire la facture énergétique. Pour Charles Leusche, la première chose à faire est de «performer» sur l'isolation des bâtiments. *«C'est primordial, mais en termes d'énergies, il faut changer de moyen, et passer à une solution plus efficace, même si elle est parfois moins confortable. Pour moi, la solution des pompes à chaleur est la meilleure, surtout si on l'associe à l'installation de panneaux photovoltaïques.»*

Cela voudrait-il dire que nos «bonnes vieilles chaudières» deviennent obsolètes ?

«Non, du moins par sur le plan technique car les chaudières actuelles sont devenues très performantes, avec des supers rendements. Le souci c'est l'énergie qu'elles utilisent : gaz, mazout». Et là, de fait, il y a un paramètre que nous ne maîtrisons pas : le prix.

Combinaison gagnante

Il y a plusieurs types de pompes à chaleur : air/air, air/eau, eau/eau, sol/eau, mais les plus connues sont les «air/eau», et «air/air». Pour la première, on puise une énergie naturelle, inépuisable et gratuite : l'air, que l'on utilise pour chauffer l'eau. *«Une pompe à chaleur moyenne actuelle a un COP (coefficient de performance) proche de 4 et plus : pour 1kw consommé sur le réseau, elle en restitue 4, en chaud ou en froid. Et les avantages sont multiples : durabilité, économie d'énergie, et autonomie».*

On peut aussi opter pour la pompe air/air : la climatisation réversible, qui devient de plus en plus attrayante avec les chaleurs que nous avons connues cet été. Mais la climatisation n'a pas toujours eu bonne presse… *«C'était vrai avant, mais les choses ont beaucoup évolué. Aujourd'hui, nous proposons des systèmes très performants, qui sont de moins en moins énergivores, et qui offrent une qualité de vie exceptionnelle».* Le seul problème des pompes air/air, c'est l'absence de force d'inertie : *«Lorsque vous la coupez, le froid ou la chaleur reviennent très vite. Il faut le savoir au départ. Mais quelle que soit la solution choisie, la vraie bonne idée c'est de combiner ça avec des panneaux photovoltaïques et sur ce plan nous avons choisi de travailler avec un partenaire très professionnel, SRM Global Technology».*

Expérience, savoir-faire, exigence

Tecnigel propose également des solutions pour la ventilation, la réfrigération, et bénéficie d'ailleurs de la confiance de grands noms de l'industrie depuis de nombreuses années : Arcelor, CMI, Resa etc. Et si ces fleurons de l'industrie lui restent fidèles, c'est sans doute par les valeurs que Charles Leusche adopte : *«Nous sommes une entreprise à taille humaine. Nous prônons la souplesse, l'écoute, la qualité, la sécurité (iso45001) et la volonté de bien faire, de travailler proprement en écoutant les besoins du client, en le conseillant et en lui proposant des solutions adaptées, que ce soit en entreprise ou dans le privé. Nous avons d'ailleurs d'excellents feed-back et c'est extrêmement valorisant et motivant pour nos équipes».*

Pour Tecnigel, 2022 est une année de stabilisation après 2021 qui était celle de la transition, et 2023 sera une année d'évolution qui est d'ailleurs déjà en préparation.

Infos :
https://www.tecnigel.be

Cet article n'engage pas la rédaction.

L'audit

L'audit énergétique est la première action à mener. Avant le passage d'un expert, il est déjà possible de faire l'état des lieux de ses dépenses d'énergie, de les monitorer et d'identifier les pertes les plus visibles. La chasse aux gaspillages est une priorité incontournable ! Il est aussi utile d'en discuter avec le personnel sur le terrain ; il a une perception précise de ce qui se passe aux différents postes.

Que faut-il analyser ?

1. **LES BÂTIMENTS**
   (bureaux, halls, espaces communs, …)
   - Le chauffage
   - La ventilation mécanique contrôlée
   - Le refroidissement
   - L'humidification/déshumidification de l'air
   - La production d'eau chaude sanitaire
   - Les châssis et vitrages
   - Les isolations des toitures et des murs
   - L'éclairage intérieur
   - L'éclairage extérieur
   - La bureautique
   - La cuisine collective
   - …

2. **DE LA PRODUCTION AU CONDITIONNEMENT**
   - Les installations de préparation ou de traitement des matières premières, des combustibles et des produits finis
   - Les installations de stockage et de traitement des déchets
   - Les équipements de maintenance et de transformation
   - Le processus de conditionnement des produits
   - …

3. **LA PRODUCTION OU TRANSFORMATION D'ÉNERGIE**
   - Les installations de production et de distribution d'utilités servant au site : chaleur, air comprimé, électricité, vapeur, eau chaude, eau glacée, …

4. **LE TRANSPORT INTERNE**
   - Installations fixes ou mobiles : engins de chantier, véhicules pour le transport de personnes ou de marchandises, convoyeurs, chariots élévateurs, transpalettes, clarks, bandes transporteuses, …

5. **LE TRANSPORT EXTERNE**
   - Charroi de voitures du personnel
   - Charroi de transport (camionnettes, camions,…).

Quels sont les objectifs ?

- Dresser un état de l'**efficacité énergétique** de l'entreprise dans des conditions d'utilisation réelle, en pointant particulièrement les postes les plus consommateurs
- Identifier les **améliorations envisageables**
- Évaluer les **économies d'énergie** consécutives
- Élaborer un **plan d'actions** en hiérarchisant les mesures.

Tuyaux

L'audit énergétique peut être subventionné par la Région wallonne, à condition d'être réalisé par un auditeur agréé par la Région wallonne.
www.energie.wallonie.be

La Sowalfin finance les projets de réduction d'empreinte carbone
www.sowalfin.be/financement/pret-easy-green

Des facilitateurs énergie de la Région wallonne sont à votre disposition :
https://energie.wallonie.be/fr/facilitateurs-energie.html?IDC=8976

MARIO FONZONE (PLM IMMOBEL) : LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE C'EST AUJOURD'HUI ET MAINTENANT !

PLM est basée à Hannut et l'entreprise s'est orientée vers les petites PME, les magasins, mais aussi le résidentiel. Active dans le domaine de l'électricité et tous ses dérivés, de l'air conditionné, des adoucisseurs d'eau, la domotique, elle s'est spécialisée dans les énergies renouvelables. Son gérant, Mario Fonzone, nous livre ses conseils, de manière d'ailleurs très objective.

Pour M. Fonzone, l'avenir se tourne obligatoirement vers la combinaison panneaux solaires/pompe à chaleur : *«Ne mettre que des panneaux est bien-sûr une première solution, mais c'est insuffisant : il faut jumeler ces panneaux avec une pompe à chaleur, de manière à se détacher le plus possible du réseau»*. Une évidence sur laquelle s'accorde d'ailleurs tous les professionnels du secteur. Avec toutefois un petit bémol : *«Actuellement, je ne vends plus de panneaux, car mon carnet de commande est plein, et je ne peux plus ni garantir un délai de livraison, ni un prix. Or, je ne veux pas mentir à mes clients en leur promettant une livraison dans les 3 mois et un prix fixe car tout le matériel vient de Chine et elle est en train de tout racheter -y compris d'ailleurs le gaz – car depuis le Covid, elle régule tout»*.

Ne plus traîner, sans se précipiter

Bref,–et le phénomène est assez généralisé– pour obtenir des panneaux il faut compter actuellement un minimum de six mois jusqu'à un an de délai pour une première prise de rendez-vous et/ou une installation. Ce qui n'empêche pas d'anticiper : *«Il faut arrêter de croire que tout va s'arranger, car je pense que 2023 sera encore pire : les carnets de commandent se remplissent, les délais et les prix ne vont faire qu'augmenter, parce qu'il y a la géopolitique, et de la spéculation. La bonne nouvelle, c'est que la technologie de ces panneaux est en constante progression. L'an dernier, ils affichaient 400 W/c, aujourd'hui, ils sont à 550 !»*

Il faut prendre la décision, mais il ne faut pas non plus se précipiter : *«Il faut être bien conseillé, et bien choisir son partenaire. Personnellement, je conseille aux clients d'arpenter les salons et foires, de prendre toutes les informations nécessaires, et de comparer ce qui est comparable. Les fournisseurs sont là pour aider les gens, c'est notre métier et notre rôle. Là où nous nous démarquons, c'est que nous ne faisons jamais de devis par téléphone. Il faut que nous soyons sur place, que l'on rencontre le client et que l'on écoute ses besoins. On va d'abord faire un bilan énergétique, examiner les possibilités et la rentabilité, afin d'établir un devis qui permettra un retour sur investissement de 5 à 10 ans. Nous offrons aussi un service après-vente : on peut m'appeler quasi tout le temps, c'est très important car je mets un point d'honneur à ce que l'installation soit très vite performante.»*

Air/air, air/eau, sol/eau, eau/eau…

Les fournisseurs sont unanimes : les pompes à chaleur sont l'avenir. Le tout est de choisir celle qui convient et actuellement, selon PLM Immobel, *«les plus courantes sont les air/air (clim réversible) et air/eau, qui sont faciles à installer. Les solutions sol/eau sont nettement plus onéreuses puisqu'elles nécessitent des travaux de terrassement pour le placement de serpentins tout le long du jardin, sur 80 cm de profondeur. Dans certains cas, il faut même un permis. Les eau/eau sont certes très performantes, mais très compliquées à mettre en place car elles utilisent l'eau des nappes phréatiques. Il faut obtenir des autorisations, et celles-ci sont soumises à des règles strictes telles que, par exemple, des quantités suffisantes, ou même la qualité de cette eau.»*.

On le voit, différentes solutions s'ouvrent tant pour les particuliers que les entreprises : *«Il ne faut d'ailleurs pas hésiter à contacter la Région Wallonne, car elle peut amener différentes aides intéressantes, tant pour les entreprises que pour les particuliers»* indique M. Fonzone en livrant un dernier conseil : quel que soit le partenaire choisi, il faut vérifier la solvabilité de son entreprise».

Infos :
https://www.plmimmobel.be

Cet article n'engage pas la rédaction.

La facture

Comparez et renégociez
régulièrement vos contrats de fourniture,
prioritairement pour le **gaz** et l' **électricité**

SI CONSOMMATION
< 50 000 kWh en électricité et 100 000 kWh en gaz

- comparez vos contrats via le simulateur tarifaire de la Commission wallonne pour l'Energie (www.compacwape.be) ou à l'aide du CREG Scan de la Commission de Régulation de l'Électricité et du Gaz (www.creg.be/fr/cregscan/).

Si le tarif que vous payez est beaucoup plus élevé que les autres tarifs proposés sur le marché, vous avez le droit de mettre fin à tout moment à un contrat de fourniture d'énergie (à durée déterminée ou indéterminée), moyennant un préavis d'un mois.

SI CONSOMMATION
> 50 000 kWh en électricité et 100 000 kWh en gaz,

- l'échéance de vos contrats détermine le moment où vous devrez avoir conclu de nouveaux contrats.

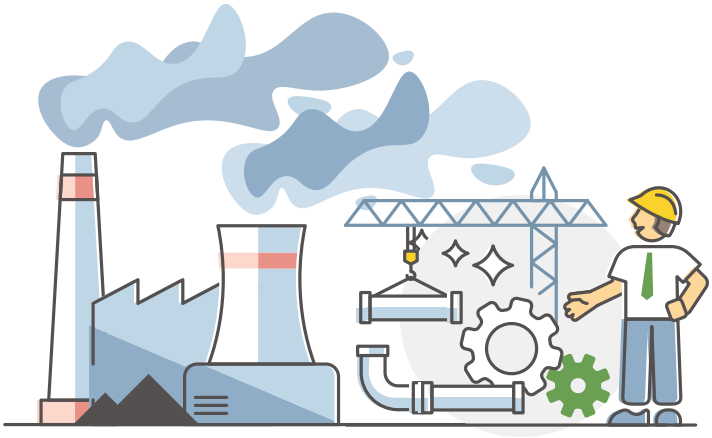
N'attendez pas le dernier moment pour demander des offres aux fournisseurs ! Les prix varient quotidiennement en fonction du marché. Il faut par conséquent comparer les offres au même moment.
Une piste à analyser est la flexibilisation de votre consommation d'électricité, un service pour lequel vous pouvez même vous faire rémunérer.

Tuyaux

Changez de fournisseur peut vous faire faire des économies de l'ordre de

10 à 30 %

sur votre facture de gaz et d'électricité !



Les mesures d'amélioration

Que faut-il analyser ?

1. LES BÂTIMENTS

ENVELOPPE

- Amélioration de la performance thermique des parois du volume climatisé (sols, murs, toitures, ouvertures)
- Amélioration de l'étanchéité à l'air
- Réduction des apports solaires en période estivale

HVAC (chauffage, ventilation et air conditionné)

- Amélioration du rendement de production des équipements de chaud (y compris l'eau chaude sanitaire) et de froid
- Amélioration de l'efficacité des groupes de traitement d'air (récupération d'énergie, variation de fréquence,…)
- Amélioration de la distribution (et le cas échéant du stockage) de l'eau de chauffage et de l'eau chaude sanitaire, de l'eau glacée, de l'air (isolation, débit, partitionnement)
- Amélioration de l'émission
- Amélioration de la régulation (intensité, intermittence, destruction d'énergie,…)
- Amélioration de la maintenance (plan, fréquence, contrôle)

ECLAIRAGE INTÉRIEUR ET EXTÉRIEUR

- Amélioration du rendement des luminaires (type de lampe, type de luminaire)
- Amélioration de la distribution d'éclairage (intensité, zonage)
- Amélioration de la régulation (minuterie, détection de présence, sonde crépusculaire,…)

RÉFLEXION SUR L'ORGANISATION DU TRAVAIL

- Regroupement d'activités dans certaines zones ou certains bâtiments pour rationaliser l'exploitation des bâtiments
- Impact du télétravail

FORCES MOTRICES ET FOURS

- Amélioration de l'efficacité des moteurs et fours (qualité, normes, utilisation, récupération de chaleur, variateur de vitesse, …)
- Amélioration de la gestion du fonctionnement des moteurs et fours
- Entretien régulier

INSTALLATIONS (SEMI-)INDUSTRIELLES :

cabines de peinture ou de soudure, productions directes de froid, séchage des produits, buanderies, cuisines, salles blanches, …

- Amélioration des systèmes utilisés en fonction des nouvelles technologies
- Entretien régulier

AIR COMPRIMÉ - VIDE - EAU GLACÉE VAPEUR - EAU CHAUDE,...

- Amélioration des conditions de production et de la distribution des fluides, de la régulation
- Variateur de vitesse.

2. LE TRANSPORT

TRANSPORT DES MARCHANDISES

- Choix du mode de propulsion
- Travail sur la diminution des carburants consommés
- Recours aux modes non routiers, notamment fluviaux
- Choix adéquat du type de camion au vu du chargement (tonnage)
- Optimisation les trajets routiers
- Outils informatiques d'optimisation des trajets routiers
- Eviter les retours à vide
- Optimisation du chargement des véhicules et automatisation de la gestion des chargements
- Modernisation et ajustement du parc véhicules à son usage
- Solutions techniques de bridage de la vitesse et de coupure automatique du moteur au ralenti
- Utilisation de lubrifiants à économie d'énergie
- Utilisation d'accessoires pour diminuer la résistance aérodynamique
- Amélioration de la maintenance des véhicules (hors pneumatique)
- Gestion performante du parc de pneumatiques
- Allègement du véhicule.

TRANSPORT DE PERSONNES

- Choix du mode de propulsion
- Diminution du nombre de km parcourus : vidéo-conférence, transport en commun, co-voiturage, vélo, marche,…
- Réduction de la consommation des véhicules (notamment véhicules de société) : véhicules performants, formation à l'éco-conduite (permet de réduire jusqu'à 15% le coût carburant)
- Incitation au vélo et à la marche.

3. ENERGIES RENOUVELABLES ET COGÉNÉRATION

- SI INSTALLATIONS EXISTANTES : analyse avec précision des performances
- SI PAS D'ÉQUIPEMENT: étude des possibilités de production
  - alternatives au chauffage : pompe à chaleur
  - panneaux solaires et photovoltaïques, éolienne, hydrogène, cogénération, géothermie
  - valorisation de déchets ou de coproduits
  - récupération de chaleur dans les processus.

4. LA DIGITALISATION

- Réduire l'utilisation de la vidéo, très énergivore
- Eteindre les PC, écrans et imprimantes le soir
- Mettre les appareils en mode veille.

Tuyaux

Améliorez votre comptabilité énergétique par l'ajout de compteurs, de dispositifs de rapatriement de données, de suivi automatique des données et des consommations,…

Smart thermal and air solutions

low CO2 - high profit

Callens
Reliable process temperature

Rue de la Chaudronnerie 11 b
4340 Awans (Liège)

Waregem | Geel |
Arnhem (Pays-Bas)

+32 4 295 53 50
info@callens.eu

+32 56 72 08 46
www.callens.eu

LA TRANSMISSION, UN NOUVEAU SOUFFLE POUR L'ENTREPRISE

I S'INFORMER ET RENCONTRER DES EXPERTS I SUR LES THÉMATIQUES DE VENTE ET D'ACHAT D'ENTREPRISE I PRÈS DE CHEZ VOUS I

Une transmission, cela se prépare, que vous soyez cédant ou acquéreur

Vous souhaitez remettre votre entreprise... mais vous ne savez pas par où commencer ?
Vous rêvez de reprendre une entreprise... et ce, dans les meilleures conditions ?

Augmentez vos chances de succès grâce à la Semaine de la Transmission !

Wallonie

SOWALFIN TRANSMISSION

SEMAINE DE LA **TRANSMISSION** D'ENTREPRISE EN WALLONIE
14 > 18 NOV 2022

WWW.SEMAINEDELATRANSMISSION.BE

Les bons gestes

Au bureau, les gaspillages sont réels.
Même si la gestion du chauffage ou de l'éclairage ne dépend pas toujours de nous,
les petits gestes font les grandes économies.

50%
= la part d'**énergie consommée** au bureau **pour le chauffage**

30L/jour
= la quantité d'**eau consommée par un employé** de bureau

Placez un économiseur de la chasse d'eau et des système de gestion rationnelle pour les robinets.

5 jours/an
d'éclairage en continu
= 10 minutes d'éclairage inutile 3 x par jour

Eteignez les lumières en quittant le bureau ou une salle de réunion.

21%
= la part du **matériel informatique** dans la **consommation d'électricité** des entreprises

Même si votre ordinateur est équipé d'une mise en veille, il vaut mieux l'éteindre si vous vous absentez 1 heure. Idem pour l'imprimante et le scanner tous les soirs.

Sources : Service Public de Wallonie Energie, ADEME (Agence française de la Transition énergétique)

60%
= le niveau que peuvent atteindre les **déperditions de chaleur**

En quittant l'entreprise, baissez les radiateurs, surtout avant le week-end, et fermez les volets, stores ou rideaux. En journée, conservez la chaleur : fermez les portes de communication avec les espaces moins chauffés (locaux de rangement, escaliers…), laissez les radiateurs dégagés. Ne placez pas de meubles devant les radiateurs.

20%
= la **consommation d'énergie** que peut atteindre la **climatisation** dans les grands immeubles de bureau.

La température minimum conseillée est de 26°, en veillant à ne pas dépasser 4° d'écart entre l'intérieur et l'extérieur, pour éviter les chocs thermiques. Gardez les fenêtres fermées la journée et coupez la climatisation en partant.

25%
= la proportion de **documents jetés 5 minutes après leur impression** et 16 % des impressions ne sont jamais lues.

Imprimez uniquement si nécessaire

3X
= la **4G** consomme le triple d'énergie par rapport au **wifi**.

Illustrations © Freepik.com

Jean-Christophe Hubert
Millésime

Jean-Philippe Darcis

Ariqua Denis

POURQUOI CES TROIS CHOCOLATIERS ADORENT LEUR VILLE ?

Propos recueillis par Frédéric Van Vlodorp

Votre CCI a réuni trois artisans chocolatiers réputés :

JEAN-CHRISTOPHE HUBERT (Millésime), **JEAN-PHILIPPE DARCIS** et **ARIQUA DENIS**.

Ces personnalités ont une réputation qui dépasse leur ville, mais ils n'ont pas hésité à investir sur leur terroir. Jean-Christophe Hubert vient de revenir à Liège, Jean-Philippe Darcis a même créé un musée à Verviers et Ariqua Denis apprécie Namur, mais aussi Andenne où il est implanté.

MA VILLE EN UN MOT

J.-C.H. (Liège) : Imaginative.

J.-P.D. (Verviers) : Ma ville de cœur !

A.D. (Namur) : Innovante
(Et d'ajouter pour Andenne : proximité)

CE QUI EST MIEUX DANS MA VILLE QU'AILLEURS

J.-C.H. (Liège) : Le dynamisme des acteurs bio. Nous travaillons beaucoup avec eux : fabricants, revendeurs, chaines de magasins,... C'est une jeune génération sensible à cette cause-là qui met en valeur le bio à travers beaucoup de produits. Nous sommes le seul chocolatier bio.
J'ajouterai que ma ville se distingue aussi par son accueil, même si c'est classique.

J.-P.D. (Verviers) : Il y a peu, un nouvel établissement Darcis prenait place dans le nouveau complexe de la Ville dans la Ville à Verviers. Les anciennes imprimeries Leens y ont été rénovées avec goût et modernité mais sans oublier le passé de ce merveilleux bâtiment. C'est un endroit totalement en dehors du temps où on peut se promener et faire des emplettes sans avoir la sensation d'être dans un supermarché. Les produits locaux y sont représentés et regroupés dans un cadre chaleureux. Intégrer la maison Darcis à ce projet était une évidence pour moi.

A.D. (Namur) : Namur est une ville qui se réinvente et se renouvelle pour être en phase avec les besoins d'une grande ville.
Mais je suis avant tout Andennais. Il existe dans ma ville une grande convivialité entre les 160 commerçants qui font le cœur de la ville. On peut aussi aller aisément du zoning au centre-ville, avec de grandes facilités de parking. Plus largement, Andenne et ses villages comptent 443 commerces.

LE DOMAINE DANS LEQUEL MA VILLE DOIT ENCORE S'AMÉLIORER

J.-C.H. (Liège) : La mobilité, compliquée. On verra l'évolution avec l'arrivée du tram.
Le soutien aux commerçants ensuite.
Le commerce souffre vraiment. Il faut le dynamiser : créer des événements, ouvrir le dimanche, améliorer la propreté, etc. Faisons comme dans les autres villes qui marchent, telles que Maestricht. Beaucoup de gens ne veulent plus descendre à Liège. Il faut que venir au centre-ville soit un plaisir.
Personnellement, j'ai réinstallé mes ateliers à Liège, entre Amercoeur et Jupille.

J.-P.D. (Verviers) : Verviers a subi de plein fouet les inondations à l'été 2021. Je pense qu'il est nécessaire de profiter de la remise en état de la ville pour la moderniser et la redynamiser. Ainsi, je suis convaincu que les commerçants pourront s'y installer et prospérer comme autrefois.

A.D. (Namur) : Comme dans toutes les grandes villes, on rencontre des difficultés de stationnement et de déplacement à Namur. On pourrait aller plus loin, avec et sans voiture.
La diversité des commerces devrait aussi s'élargir car on retrouve souvent les mêmes chaines.
A Andenne, la variété de magasins est déjà remarquable mais il manque encore quelques profils. Par contre, nous avons une offre alléchante en matière d'alimentation et de gastronomie. Ma ville doit aussi progresser dans le domaine de la culture, même si on dispose d'un nouveau musée avec le Phare.

MA VILLE DANS 10 ANS

J.-C.H. (Liège) : Verte et durable. Elle évolue dans le bon sens. Il faut juste trouver un bon équilibre.

J.-P.D. (Verviers) : J'ai l'espoir que la ville de Verviers entame un renouveau et que les commerces de proximité s'y redéveloppent. Je reste convaincu du pouvoir d'attraction de notre région. Nous jouissons de formidables produits et d'une localisation exceptionnelle, compte tenu de notre proximité avec les pays limitrophes.

A.D. (Namur) : Je réponds de manière identique pour les deux : des villes actives, dynamiques en termes culturels et économiques, humaines et écoresponsables. Je me réjouis qu'elles se renouvellent par exemple avec des éco-quartiers.

MON COUP DE CŒUR

J.-C.H. (Liège) : Le festival des Ardentes que j'ai découvert cette année avec ma fille. Site, organisation, ambiance, programmation,.. : j'ai beaucoup apprécié.

J.-P.D. (Verviers) : Sans surprise, mon coup de cœur actuel est le projet de la Ville dans la Ville mais également, tous les bâtiments en cours de rénovation qui aideront ainsi à redorer l'image de ma ville.

A.D. (Namur) : A Namur, le Grognon entièrement rénové, très aéré, où il est agréable de se promener.
A Andenne, la nouvelle percée : une belle artère piétonne avec des bâtiments éco-responsables et le Phare à l'extrémité. Nous ressentons positivement les effets de ces aménagements

CE QUE J'AIME À LIÈGE / CHEZ LES LIÉGEOIS

J.-P.D. (Verviers) : Les Liégeois sont fiers de leur patrimoine et n'ont cesse de le montrer à tous au travers des nombreux évènements conviviaux organisés tout au long de l'année.

A.D. (Namur) : J'aime la ville et surtout les Liégeois pour leur générosité, leur sens de l'accueil et de la fête. Ce n'est pas pour rien qu'on surnomme Liège la Cité ardente !

CE QUE J'AIME À VERVIERS / CHEZ LES VERVIÉTOIS

J.-C.H. (Liège) : Je ne connais pas vraiment la ville. Par contre, je vais régulièrement me promener dans la nature ailleurs dans l'arrondissement.

A.D. (Namur) : Je connais peu la ville. Je dirai donc la tarte au riz.

CE QUE J'AIME À NAMUR / CHEZ LES NAMUROIS

J.-C.H. (Liège) : Le centre-ville, le site de la Citadelle, la tortue de Jan Favre. C'est intéressant que des villes investissent dans des œuvres d'art majeures.

J.-P.D. (Verviers) : La ville de Namur est l'endroit où j'ai effectué mes études. J'ai eu l'occasion d'y passer du bon temps. C'est une ville calme et agréable où je prends toujours du plaisir à m'arrêter lorsque j'en ai l'occasion.

Photos : **Patrick Moriamé - Happystudio.be** • Retouches/Montages : **Sabine Renaville.**

Alain Plumier
AND THE CHOCOLATE FACTORY
CBC
GOLDEN TICKET
FRONT GATES
Directeur Développement Wallonie Marché Entreprises

Grégory Vanassche
AND THE CHOCOLATE FACTORY
westlease
GOLDEN TICKET
FRONT GATES
Commercial Manager

Virginie Bertrumé
AND THE CHOCOLATE FACTORY
sdworx
GOLDEN TICKET
FRONT GATES
Directrice Régionale Namur & Luxembourg

Vincent Trevisan
AND THE CHOCOLATE FACTORY
Deloitte. Private
GOLDEN TICKET
FRONT GATES
Partner Fiduciaire-Finances PME

Michaël Joiret
AND THE CHOCOLATE FACTORY
DHL
GOLDEN TICKET
FRONT GATES
Field Sales Executive

Jérémie Czagiel
AND THE CHOCOLATE FACTORY
xlg
GOLDEN TICKET
Business Unit Manager

QUELLES SONT LES ENTREPRISES FLEURONS *qui rayonnent dans notre région ?*

Par Benoît Collet et Nathalie Gyselinx (SPI), Didier Van Caillie (Ecole de Gestion HEC ULiège) et Frédéric Van Vlodorp

Les entreprises constituent la colonne vertébrale de notre tissu économique. Leur rayonnement à tout le moins local est considérable, bien qu'elles soient majoritairement de taille réduite en Wallonie.

Sous la houlette du professeur Didier Van Caillie (Ecole de Gestion HEC ULiège), SPI (agence de développement pour la province de Liège) a développé Leodica, un outil de caractérisation des entreprises d'un point de vue territorial et financier.

C'est une fameuse avancée car nous avons toujours souffert d'un manque de données statistiques locales.

Leodica a pour objectif principal de déterminer dans quelle mesure une entreprise est structurante pour son territoire ou, en d'autres mots, dans quelle mesure ce qui va lui arriver en bien ou en mal impactera plus ou moins fortement son territoire.

Parmi les entreprises structurantes, Leodica est en mesure d'identifier les fleurons, soit les entreprises qui sont à la fois structurantes, financièrement saines et en croissance. C'est un top 20 que nous vous proposons en exclusivité, mais aussi un regard inédit sur notre économie locale, plus particulièrement sur le territoire couvert par la CCI LVN. Vous allez découvrir les entreprises qui, proportionnellement à leur taille, créent le plus de richesse pour leur région.

Leodica, mode d'emploi

Leodica caractérise les entreprises d'un point de vue territorial et financier. Développé par SPI, l'agence de développement de la province de Liège, cet outil fournit un véritable bulletin de santé et une mine d'informations.
Il se base sur les informations disponibles dans les comptes des entreprises pour construire des indicateurs et des marqueurs qui permettent d'évaluer leur influence sur le développement économique, leur santé financière, leur croissance ou encore les points d'alerte comme le risque de faillite.

Benoît Collet et Nathalie Gyselinx, analystes au Pôle « Études & Data » de SPI à la base de cette enquête, ont travaillé à partir des entreprises qui publient leurs comptes annuels, ont leur siège en Belgique (a fortiori ici dans les provinces de Liège -hors Communauté germanophone- et de Namur) et possèdent au moins 1.000 euros d'actif total. Cela représente actuellement 484.521 entreprises dont 24% en Wallonie (116.873).
Ils ont écarté les acteurs du secteur public afin de privilégier les entreprises plus classiques à l'image du panel des CCI.
Ce sont majoritairement les données des comptes de 2021 et 2020 (95,6%).

Cette enquête est un exemple d'informations extraites et analysées grâce à Leodica.
Cet outil peut être utile pour différents types d'acteurs, comme les gestionnaires de territoires (provinces, intercommunales, communes…) ou de secteurs d'activités (pôles de compétitivité, fédérations…), les entreprises, etc.

Les entreprises et l'emploi

Les provinces de Liège et de Namur comptent un peu plus de 40 % des entreprises et de l'emploi en Wallonie. L'arrondissement de Liège se démarque nettement avec près de la moitié de l'emploi total de ces deux provinces.

Région	Nombre d'entreprises	Emploi
Huy-Waremme	6.038	20.550
Liège (arr)	18.802	113.146
Namur	15.827	72.986
Verviers francophone	7.248	32.746
Territoire CCI LVN	**47.915**	**239.428**
Wallonie	116.873	556.646
Part CCI LVN	41%	43%

Les secteurs d'activités

L'analyse par secteurs d'activités des entreprises révèle un classement identique – mais parfois dans un ordre différent – dans le top 5, quel que soit le critère choisi : nombre d'entreprises, emploi et valeur ajoutée.

Selon le nombre d'entreprises	
Secteur	Description
1	COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL; RÉPARATION DE VEHICULES AUTOMOBILES ET DE MOTOCYCLES
2	ACTIVITÉS SPÉCIALISÉES, SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES
3	CONSTRUCTION
4	SANTÉ HUMAINE ET ACTION SOCIALE
5	ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES

Selon l'emploi	
Secteur	Description
1	SANTÉ HUMAINE ET ACTION SOCIALE
2	INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE
3	COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL; RÉPARATION DE VEHICULES AUTOMOBILES ET DE MOTOCYCLES
4	CONSTRUCTION
5	ACTIVITÉS DE SERVICES ADMINISTRATIFS ET DE SOUTIEN

Selon la valeur ajoutée	
Secteur	Description
1	SANTÉ HUMAINE ET ACTION SOCIALE
2	INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE
3	COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL; RÉPARATION DE VEHICULES AUTOMOBILES ET DE MOTOCYCLES
4	CONSTRUCTION
5	ACTIVITÉS SPÉCIALISÉES, SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES

On remarque d'emblée le rôle important du secteur santé en termes d'emplois et de création de valeur ajoutée. Cela tient en grande partie à une forte présence du secteur hospitalier en province de Namur et sur l'arrondissement de Liège ainsi que sur l'arrondissement de Huy-Waremme mais dans une moindre mesure.
C'est une caractéristique notable quand on compare avec la situation dans le reste de la Wallonie, où le secteur de la santé est moins présent à la différence de l'industrie manufacturière qui est en tête.

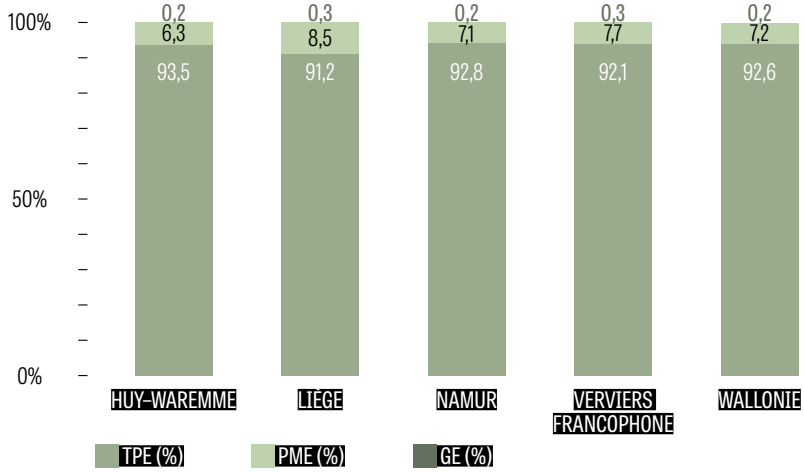
Ces classements laissent également apparaître que la santé et l'industrie manufacturière constituent plus de la moitié de l'emploi du top 5 et près de 60% de la valeur ajoutée. Ces 2 secteurs sont importants en tant que tel mais aussi quand on prend en compte leurs retombées en termes d'emplois indirects. A eux seuls, ils sont à l'origine de la création de 80.000 emplois indirects, dont une partie se situe dans les provinces de Liège et de Namur.

L'industrie manufacturière n'apparaît pas dans le tableau relatif au nombre d'entreprises mais se classe néanmoins en sixième position.

Pour offrir une vue plus complète, Leodica a également généré la liste des plus gros employeurs en intégrant cette fois tous les acteurs publics (cfr. page suivante)

La taille des entreprises

Les entreprises présentes dans Leodica sont principalement des TPE (moins de 10 employés) avec une part de 92,6% en Wallonie alors que les PME (entre 10 et 249 employés) représentent 7,2% et les grandes entreprises (au moins 250 employés) seulement 0,2%.
Si on compare les différents territoires, on remarque, une part légèrement plus importante de PME pour l'arrondissement de Liège.
Il n'y a pas de différence significative avec la répartition des tailles en Wallonie. Cela n'a rien d'étonnant puisque les provinces de Namur et de Liège comptent une partie importante des entreprises wallonnes (41%).



Le top 20 des plus gros employeurs
(y compris les acteurs publics)

Les plus grands employeurs en provinces de Liège et de Namur	Commune	Emploi (ETP) *	Activité (sur base des codes NACE)
CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE DE LIEGE	LIÈGE	5117	Activités pour la santé humaine
OPERATEUR DE TRANSPORT DE WALLONIE (TEC)	NAMUR	5086	Transports terrestres et transport par conduites
ASSOCIATION CHRETIENNE DES INSTITUTIONS SOCIALES ET DE SANTE	NAMUR	3732	Activités pour la santé humaine
GROUPE SANTE CHC	LIÈGE	3509	Activités pour la santé humaine
CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE DINANT GODINNE	YVOIR	3282	Activités pour la santé humaine
INTERCOMMUNALE DE SOINS SPECIALISES DE LIEGE	LIÈGE	3233	Activités pour la santé humaine
CENTRE HOSPITALIER REGIONAL DE LA CITADELLE	LIÈGE	3138	Activités pour la santé humaine
CENTRE HOSPITALIER REGIONAL SAMBRE ET MEUSE	NAMUR	2236	Activités pour la santé humaine
LAURENTY	LIÈGE	2223	Services relatifs aux bâtiments; aménagement paysager
CENTRE HOSPITALIER BOIS DE L'ABBAYE	SERAING	1587	Activités pour la santé humaine
FEDEX EXPRESS BELGIUM AIR HUB	GRÂCE-HOLLOGNE	1529	Entreposage et services auxiliaires des transports
SAFRAN AERO BOOSTERS	HERSTAL	1461	Fabrication d'autres matériels de transport
FN HERSTAL	HERSTAL	1442	Fabrication de produits métalliques
SOCIETE WALLONNE DES EAUX	VERVIERS	1336	Captage, traitement et distribution d'eau
CENTRE HOSPITALIER REGIONAL DE VERVIERS	VERVIERS	1225	Activités pour la santé humaine
CCFFMG	SPRIMONT	1166	Activités liées à l'emploi
AIDE A DOMICILE EN MILIEU RURAL	NAMUR	1132	Action sociale sans hébergement
OEUVRES DES FRERES DE LA CHARITE	NAMUR	1121	Activités pour la santé humaine
PRAYON	ENGIS	1071	Industrie chimique
CENTRE HOSPITALIER REGIONAL DE HUY	HUY	1070	Activités pour la santé humaine

* Les emplois sont parfois répartis également sur d'autres zones géographiques

Ce n'est pas une surprise. La part de l'emploi public est considérable dans l'économie wallonne, a fortiori dans les provinces de Liège et de Namur. Cette caractéristique de notre région se traduit en chiffres : si un peu plus de la moitié (11 entreprises) du top 20 des plus gros employeurs relève du secteur privé, près de deux tiers de l'emploi (64%) est le fait du secteur public. Tant en région liégeoise que namuroise, c'est le secteur hospitalier qui procure le plus d'emplois (66% du top 20).
Notons encore que les 20 plus gros employeurs représentent 40.366 ETP, soit 17% de l'emploi total.

LE REGARD DU PROFESSEUR DIDIER VAN CAILLIE *(Ecole de Gestion HEC ULiège)*

Comment se portent aujourd'hui les entreprises de notre région ?

Le tissu économique local a beaucoup évolué au cours des dernières années. Les entreprises qualifiées de fleurons aujourd'hui sont quasiment toujours de taille moyenne à grande (20 à 200 personnes). La diversification industrielle est bien plus élevée que dans le passé. Dans le contexte de crise actuel, les entreprises qui risquent de souffrir davantage sont les plus dépendantes de l'extérieur, par exemple si elles se différencient peu de leurs concurrents, si elles ont peu de marge de négociation sur les prix, etc.
Le principal danger pour le développement de l'économie wallonne, ce sont les entreprises qui sont liées à une maison-mère à l'étranger à travers leur actionnariat ; il y aura une pression de plus en plus forte pour rapatrier les activités distantes en raison des coûts de transport, d'énergie, etc.
On risque de voir arriver des amorces de fermeture de business unit locales.

Quels sont les motifs d'optimisme ?

Parmi les entreprises fleurons, on peut être rassuré sur la capacité de nombre d'entre elles à continuer à jouer leur rôle de dynamiseur de l'activité économique.
On peut aussi peut-être s'attendre à ce que certaines entreprises familiales reprennent leur indépendance après avoir été intégrées dans de grands groupes internationaux ; c'est très important car c'est un levier sur lequel il faut capitaliser.
Les pouvoirs économiques locaux doivent très rapidement créer un cadre favorable pour soutenir ce mouvement de reprise d'actionnariat local et de rapatriement d'activités, tout comme, d'une manière plus générale, privilégier tout ce qui renforce l'ancrage local des entreprises.

Quel est l'autre défi en regard des résultats de cette enquête ?

Le secteur des soins de santé reste le plus porteur et le plus créateur d'activités, avec de grands ensembles hospitaliers à Liège et à Namur, mais aussi dans d'autres lieux dans ces deux provinces. Ces établissements génèrent beaucoup d'activités vers les prestataires de soins à la personne, la logistique pharmaceutique, la restauration collective, le nettoyage, la blanchisserie, etc. C'est ce secteur qui génère le plus d'emplois indirects en terme de services aux entreprises.
Pour notre région, il est donc impératif de pérenniser les structures hospitalières en place. Cette nécessité passe aussi par la capacité à attirer et conserver le personnel dont elles ont besoin, et d'éviter les rotations nombreuses entre ces établissements.

Quels sont les secteurs actuellement les plus fragilisés ?

Si la crise perdure, c'est la logistique qui souffrira le plus. Actuellement, les emplois sont relativement mal rémunérés (avec donc des salaires bas qui génèrent peu de dépenses locales), peu générateurs d'emplois indirects locaux et facilement délocalisables. La valeur ajoutée est relativement faible dans le contexte actuel pour une activité qui exige un coût important en ressources locales, en infrastructures et en espaces. Ce sont majoritairement des produits qui ne font que transiter.
La logistique a assuré un relais entre la vieille histoire économique industrielle de la Wallonie et le futur, mais il faut déjà passer à autre chose, penser à se diversifier et rapatrier dans nos régions de l'activité dans l'agroalimentaire, la construction, la transformation du bois et des métiers de la mécanique industrielle ou de précision, etc.

Que faut-il penser du développement de l'aéroport de Liège ?

C'est une question très complexe qui dépend de tellement de paramètres extérieurs qu'on ne maîtrise pas. Il faut trouver un équilibre : jusqu'où aller sans aller trop loin ? On n'a pas le contrôle du développement de l'aéroport comme on pourrait l'avoir si on investit dans l'agroalimentaire, la biotech ou la filière bois. La manière d'allouer au mieux les ressources territoriales est un vrai enjeu.

Que faut-il penser de la part importante de l'emploi public ?

Il génère beaucoup d'emplois indirects avec d'importantes masses salariales versées – le niveau de rémunération moyen y est en général supérieur au privé – ainsi que des activités pour les services et biens divers. Le danger, c'est le recours de plus en plus important à la consultance qui est souvent déguisée avec des départements entiers externalisés, comme l'informatique par exemple. Il convient là aussi d'éviter d'aller trop loin et de faire courir un risque de dépendance pour des services pourtant publics.

> *Le principal danger pour le développement de l'économie wallonne, ce sont les entreprises qui sont liées à une maison-mère à l'étranger à travers leur actionnariat*
> **Didier Van Caillie**

Liège
TOP 20 FLEURONS

Didier Van Caillie: « *En région liégeoise, on retrouve beaucoup d'activités liées à la logistique (cfr. les rôles importants de l'aéroport et de plus en plus du Trilogiport) et aux métiers traditionnels et historiques relatifs à l'industrie des matériaux, à la transformation du métal, à l'électronique,... On perçoit également la dimension technologique de plus en plus marquée, en lien notamment avec le Liege Science Park et ses entreprises de haute technologie ou liées au monde pharmaceutique.*

On assiste aussi à l'émergence des biotechs qui génèrent typiquement des activités issues de la recherche fondamentale et qui se développent sur base de la mise sur le marché d'applications nouvelles (B to B). C'est rassurant car elles créent déjà beaucoup de valeur ajoutée et elles ont un potentiel de croissance extrêmement important. Et elles sont là pour longtemps. On peut y sentir les effets de la stratégie déployée par Noshaq, même s'il n'est pas évident d'en mesurer l'impact réel en si peu de temps. »

Top 20 Arrondissement de Liège	Commune	Emploi*	Activités (sur base des codes NACE)
ASL AIRLINES BELGIUM	GRÂCE-HOLLOGNE	431	Transports aériens
TEAM-ONE EMPLOYMENT SPECIALISTS	HERSTAL	420	Activités liées à l'emploi
CHALLENGE HANDLING	GRÂCE-HOLLOGNE	380	Entreposage et services auxiliaires des transports
KNAUF INSULATION	VISÉ	373	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques
I.B.V. ET CIE ((IBV ET CIE))	HERSTAL	234	Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège
BUREAU D ELECTRONIQUE APPLIQUEE	LIÈGE	234	Réparation et installation de machines et d'équipements
THALES BELGIUM	HERSTAL	224	Fabrication de produits métalliques
EC HUB	HERSTAL	170	Entreposage et services auxiliaires des transports
GESTANET	HERSTAL	143	Services relatifs aux bâtiments; aménagement paysager
BIEMAR BOIS	SOUMAGNE	122	Commerce de gros
ARYSTA LIFESCIENCE OUGREE PRODUCTION	SERAING	121	Industrie chimique
KLK TENSACHEM	SERAING	113	Industrie chimique
CABOT PLASTICS BELGIUM	ANS	112	Industrie chimique
DIAGENODE	SERAING	102	Recherche-développement scientifique
BGO-SERVICES	SPRIMONT	90	Services relatifs aux bâtiments; aménagement paysager
MAC VALVES EUROPE INC	ANS	85	Fabrication de machines et d'équipements
B+M BAUSTOFF + METALL BELGIUM	ANS	83	Commerce de gros
COMPAGNIE DES AUTOBUS LIEGEOIS	SPRIMONT	81	Transports terrestres et par conduites
TRASIS	ANS	80	Architecture et d'ingénierie; contrôle et analyses techniques
ETABLISSEMENTS JACOBS SA	AWANS	78	Génie civil

(*) Les emplois sont parfois répartis également sur d'autres zones géographiques

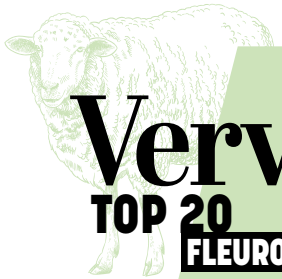
Qu'est-ce qu'un fleuron?

Un fleuron est une entreprise structurante, en croissance et financièrement saine.
Une entreprise structurante est une entreprise qui joue un rôle important voire majeur dans le développement économique de la Wallonie.

Pour appréhender le tissu d'entreprises d'un territoire, Leodica utilise deux indicateurs : la contribution des entreprises à l'emploi et à la valeur ajoutée générée sur le territoire considéré.
Si l'emploi est un indicateur très utilisé, la valeur ajoutée l'est moins. Or, elle est très importante dans la vie de l'entreprise puisqu'elle mesure sa capacité à créer de la richesse. Pour rappel, la valeur ajoutée, c'est la différence entre le chiffre d'affaires et les coûts de production, soit la marge qui va permettre de payer les salaires et d'assurer tous les autres coûts tels, entre autres, les investissements. Une entreprise qui ne crée pas de valeur finit par disparaître.

La création de richesse

Dans les provinces de Liège (hors Communauté germanophone) et de Namur, environ 30 pc des entreprises sont structurantes, soit un taux légèrement supérieur à la moyenne wallonne (sauf pour l'arrondissement de Huy-Waremme quelque peu inférieur).
Au niveau de la création de richesse soit de contribution à la valeur ajoutée, les entreprises de l'arrondissement de Liège se distinguent assez nettement tant en termes de taux qu'en termes de montant global avec près de la moitié de la valeur ajoutée globale des provinces de Liège (hors Communauté germanophone) et de Namur. La valeur ajoutée des entreprises implantées dans cette zone s'élève à 18.647 millions d'euros, soit 37 % de la valeur ajoutée wallonne.



Verviers
TOP 20 FLEURONS

Didier Van Caillie: « *L'arrondissement de Verviers (hors Communauté germanophone) concentre la réelle valeur ajoutée dans la province de Liège et offre un autre type de tissu économique que dans l'arrondissement de Liège. Il est structuré essentiellement sur les grands parcs d'activités implantés aux abords du réseau autoroutier. Parmi les grands fleurons, on observe beaucoup d'entreprises de l'industrie agroalimentaire issue d'une tradition du passé. L'alimentaire est à Verviers ce que l'acier est à Liège. Mais il existe une grande différence : les entreprises verviétoises ont été davantage capables de capitaliser sur l'évolution de leurs métiers, d'intégrer les nouvelles technologies, de faire évoluer leurs processus de production,...*
Les autres grands leviers de l'arrondissement de Verviers sont liés à la construction, au génie civil et à la fabrication de machines. Ces secteurs verviétois dominants sont peut-être davantage à l'abri des crises et des changements importants que nous connaissons.
Il est aussi rassurant de constater la présence d'un bon nombre de petites structures (15-20 personnes) qui sont proches du statut de fleurons. »

Top 20 Arrondissement de Verviers francophone	Commune	Emploi	Activités (sur base des codes NACE)
ENERSOL	HERVE	86	Travaux de construction spécialisés
CAFES LIEGEOIS	HERVE	73	Industries alimentaires
PATISSERIE JEANPIERRE	HERVE	70	Industries alimentaires
ENTREPRISES WILKIN	DISON	54	Génie civil
AE VALVES	VERVIERS	53	Fabrication de machines et d'équipements
MEURENS NATURAL	HERVE	51	Industries alimentaires
KOHNEN PIPING SERVICE INTERNATIONAL	PLOMBIÈRES	51	Fabrication de produits métalliques
PORC QUALITE ARDENNE S.C.	MALMEDY	50	Industries alimentaires
SOCIETES COOPERATIVES AGRICOLES REUNIES DES REGIONS HERBAGERES	HERVE	46	Industries alimentaires
TRANSPORTS G ET H FABRY	THIMISTER-CLERMONT	46	Transports terrestres et transport par conduites
ETS LEON CROSSET	WELKENRAEDT	43	Génie civil
GABRIEL	MALMEDY	37	Industries alimentaires
GOHY	DISON	35	Commerce de gros
ARLA FOODS BELGIEN	WELKENRAEDT	29	Industries alimentaires
OLSEN ENGINEERING	DISON	27	Fabrication de machines et d'équipements
TRANSPORTS BODARWE MALMEDY	MALMEDY	25	Transports terrestres et transport par conduites
FROMAGERIE DES ARDENNES	WAIMES	23	Industries alimentaires
PLASTIFLAC-LEJEUNE	DISON	21	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique
AUTOBUS-AUTOCARS-VOYAGES-WERGIFOSSE	WAIMES	20	Transports terrestres et transport par conduites
METALTEX BELUX	PEPINSTER	20	Commerce de gros

Au-delà du classement des fleurons, le professeur Didier Van Caillie (Ecole de Gestion HEC ULiège) a analysé le tissu économique local pour chacune des régions.

Huy Waremme

TOP 20 FLEURONS

Didier Van Caillie: « *L'arrondissement de Huy-Waremme présente un tissu économique avec des structures beaucoup plus petites. C'est le seul arrondissement de la province de Liège dans lequel on compte autant d'activités de commerce parmi les activités structurantes, tout comme des activités de structures liées au public (agences locales pour l'emploi, titres-services,...). C'est donc particulièrement fragile par rapport aux activités relevées ailleurs. Hormis l'agroalimentaire, il existe trop peu d'activités industrielles pour pérenniser un développement économique durable. C'est étonnant car ce territoire n'est pas mal desservi par le réseau autoroutier. Il y a probablement un potentiel de développement d'autant qu'il y a encore moyen de trouver des terrains.*

La zone de Waremme est plus prometteuse que le bassin de Huy grâce à l'agroalimentaire. La vallée est plus fragilisée avec un héritage industriel qui a plus de mal à se reconvertir. Elle est aussi dépendante de la centrale nucléaire de Tihange dont il est difficile de mesurer l'impact local sans une bonne collaboration d'Engie. A court terme, le recours à la sous-traitance devrait heureusement rester conséquent. Un grand enjeu est la requalification et la réhabilitation de sites historiquement industriels. Il faut par exemple s'inspirer des logiques de parcs d'activités plus spécialisés.

Le Condroz a plutôt vocation à être une zone résidentielle qui bénéficie des salaires versés dans les autres arrondissements. Le tissu économique se compose principalement de commerces, de services à la personne, de services de proximité et de très petites structures artisanales ou industrielles. »

Top 20 Arrondissement de Huy-Waremme	Commune	Emploi	Activités (sur base des codes NACE)
CERTINERGIE	VERLAINE	43	Architecture et d'ingénierie; contrôle et analyses techniques
DALEMANS	REMICOURT	42	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques
CONSTRUCTIONS LOUWET	FEXHE-LE-HAUT-CLOCHER	37	Construction de bâtiments; promotion immobilière
VILLERSEM	VILLERS-LE-BOUILLET	32	Commerce de détail
BORTOLIN (ETABLISSEMENTS)	HUY	32	Commerce de gros et de détail et réparation automobiles et motocycles
TUBE BELGIUM	VILLERS-LE-BOUILLET	27	Fabrication de produits métalliques
ETABLISSEMENTS VIELLEVOYE	ENGIS	26	Commerce de gros
RETAILWANZE	WANZE	25	Commerce de détail
ARTEC	HUY	24	Commerce de détail
EDF RENEWABLES SERVICES BELGIUM	VILLERS-LE-BOUILLET	24	Réparation et installation de machines et d'équipements
VAN COLEN POTATOES	BERLOZ	21	Industries alimentaires
B2C ENGINEERING	FEXHE-LE-HAUT-CLOCHER	20	Programmation, conseil et autres activités informatiques
FALLAIS INTERNATIONAL	VILLERS-LE-BOUILLET	18	Fabrication de produits métalliques
O.C.O TECHNICAL	FERRIÈRES	16	Travaux de construction spécialisés
LES TRANSPORTS GARSOUX	TINLOT	16	Transports terrestres et transport par conduites
RODINPACK	ENGIS	15	Industrie chimique
FAIMINE	FAIMES	15	Commerce de détail
PROSELECT	FEXHE-LE-HAUT-CLOCHER	14	Activités liées à l'emploi
ETS ROLANS	WAREMME	14	Commerce de gros
LE STAR PUB	HUY	14	Restauration

Namur
TOP 20 FLEURONS

Didier Van Caillie: « *Le tissu économique namurois est très diversifié. C'est frappant de constater que le développement ne s'opère pas dans une logique de cluster mais dans une logique individuelle avec des entreprises qui tire à elles d'autres activités économiques. On a moins l'impression de se trouver face à quelque chose de piloté. On retrouve ainsi des histoires d'entreprises poussées par des entrepreneurs avec une vision, un business model original,... Namur est évidemment la capitale administrative et politique de la Wallonie ; elle en paie le prix sur le plan industriel. On retrouve par contre des fleurons dans l'agroalimentaire et dans des activités liées à la vieille tradition du bassin industriel mosan, soit des entreprises qui ont réussi à suivre les évolutions technologiques en aval des autres activités en Wallonie.*
Le transport et la logistique constituent aussi un levier de développement, compte tenu de la localisation de Namur mais les capacités ne sont pas énormes.
Enfin, des entreprises de la construction générale et des métiers spécialisés liés sont aux portes des fleurons. »

Top 20 Province de Namur	Commune	Emploi	Activités (sur base des codes NACE)
CIVADIS	NAMUR	192	Programmation, conseil et autres activités informatiques
TILMAN	SOMME-LEUZE	181	Industrie pharmaceutique
GENERAL TECHNOLOGY	NAMUR	91	Travaux de construction spécialisés
POLE DES SERVICES	FLORENNES	84	Services relatifs aux bâtiments; aménagement paysager
ONIRYX	GEMBLOUX	56	Programmation, conseil et autres activités informatiques
CAP MOBILITE NAMUR	NAMUR	54	Transports terrestres et transport par conduites
LES BETONS DE LA LOMME	ROCHEFORT	52	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques
CARLIER BOIS	NAMUR	49	Commerce de gros
SOCIETE FERMIERE ROCHEFORT ARDENNES ETABLISSEMENTS MATHOT	ROCHEFORT	47	Industries alimentaires
ENTREPRISES GENERALES D'ELECTRICITE LUC LION	JEMEPPE-SUR-SAMBRE	44	Travaux de construction spécialisés
D.L.D.B.	GEMBLOUX	43	Fabrication de produits métalliques
PROVA	NAMUR	42	Activités des sièges sociaux; conseil de gestion
AU PLUS NET	NAMUR	42	Services relatifs aux bâtiments; aménagement paysager
WIAME NET	GEMBLOUX	41	Collecte et traitement des eaux usées
TRANSPORTS DENIS ET CIE	GEMBLOUX	38	Transports terrestres et transport par conduites
SCHREDER BE	FERNELMONT	37	Fabrication d'équipements électriques
SEBASTIEN	FOSSES-LA-VILLE	37	Transports terrestres et transport par conduites
REAL WIN	GEMBLOUX	36	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique
VERANDAIR S.A.	COUVIN	35	Fabrication de produits métalliques
RENDAC UDES TRANSPORT	CINEY	35	Transports terrestres et transport par conduites

Etude Bordet

HUISSIERS DE JUSTICE

NOS SERVICES

SCORING-SCREENING-EAB CHECK

RÉCUPÉRATION AMIABLE

RECOUVREMENT JUDICIAIRE

CONSTATS

POURQUOI FAIRE APPEL À L'ETUDE BORDET ?

- Mission continue-professionnalisme-déontologie-transparence
- L'Etude se positionne en véritable partenaire
- Plus de 40 années d'expérience-75 collaborateurs hautement qualifiés
- Analyse unique prédictive de la solvabilité via EAB-CHECK
- Procédure amiable et judiciaire
- Dépôt de dossier en ligne

NOUS NE TRAVAILLONS PAS SEULEMENT POUR VOUS
MAIS SURTOUT AVEC VOUS

Etude Bordet
HUISSIERS DE JUSTICE

Quai des Ardennes 118-119,
4031 Angleur - Liège

De 7h30 à 18h30 du lundi au vendredi
04 361 61 61
04 367 59 32
info@etudebordet.com
www.etudebordet.com

LE PARTAGE D'EXPÉRIENCES A FAIT SES PREUVE

Le bateau Oxygène grandit encore: montez à bord!

C'est une des activités les plus prisées de la CCI LVN depuis plus de 10 ans: les groupes de partage d'expériences, qui rassemblent à présent quelque 230 personnes. Le principe est simple: des groupes de 12 à 14 personnes maximum occupant des postes similaires mais dans des secteurs d'activité variés, se réunissent une demi-journée par mois.

Objectif: échanger en toute confidentialité sur les problématiques auxquelles ils font face, voir comment ses pairs ont réagi face à une situation spécifique, découvrir des solutions originales et inattendues, solliciter les avis pour nourrir sa réflexion, connaître de nouveaux outils, partager des pratiques, etc.

De quoi bénéficier de la force et de la puissance du travail en intelligence collective!

Les sujets abordés lors des rencontres et le planning sont choisis par l'ensemble des membres du groupe, avec parfois l'intervention d'un expert extérieur.

Des nouveautés

Le concept fonctionne avec succès depuis de nombreuses années; il prend encore une dimension supplémentaire en cette rentrée d'automne, avec diverses nouveautés et un regroupement (Alter Ego et Oxygène) sous la seule bannière Oxygène.

Les groupes présentent plusieurs profils: 3 groupes de RH, 5 groupes de conseillers en prévention, 1 groupe de conseillers en environnement, 1 groupe d'assistantes de direction, 1 groupe de maintenance. Un groupe « Production » va démarrer ainsi que deux groupes de dirigeants d'entreprises de moins de 10 travailleurs.

La communauté s'ouvre ainsi désormais aux plus petites entreprises.

Le nombre d'animateurs et d'experts progresse également, augmentant la qualité de l'encadrement.

Une réunion type s'organise 9x/an autour d'un thème, des actualités et des urgences, ainsi que régulièrement une visite de l'entreprise d'un des membres.

A mi-parcours, une réunion intergroupes se déroulera autour de sujets tels que le media training par exemple, ou la gestion de crise, les profils de personnalité, la graphologie,...

Une fois par an, une grande réunion plénière rassemblera toute la communauté.

Une nouvelle plateforme en ligne servira de lien entre tous les participants et toutes les thématiques.

Il est encore temps de monter dans le bateau, d'autant que c'est encore plus utile en cette période pleine d'incertitudes.

Plus d'informations auprès de notre équipe via oxygène@ccilvn.be

L'équipe d'Oxygène :

Jane Betsch

Ingrid Chalant

Catherine Hurard

Marilyn Leruth

Jean-François Thissen

Pascal Van Dieren

Les services de soutien **AU COMMERCE INTERNATIONAL** *de la CCI LVN*

Formalités

Développer ses échanges commerciaux avec l'étranger nécessite des démarches administratives : certificats d'origine (CO), carnets d'exportation temporaire (ATA), légalisations en ambassade, visas…

Profitez du savoir-faire et de l'expérience de notre équipe. Nous connaissons précisément les démarches à effectuer et vérifions si les dossiers sont complets.

Vous gagnerez du temps et de l'argent.

Information

La CCI LVN fait partie des Secrétariats d'Intendance à l'Exportation reconnus et subventionnés par l'AWEX. Nous répondons à vos questions portant sur les problématiques liées au commerce international. Nous sommes là pour vous aider.

Formations

Connaître les tenants et aboutissants en matière de commerce international est important afin de vous éviter de mauvaises surprises. Nous organisons régulièrement des formations sur les douanes, les Incoterms®… ainsi que des ateliers. Consultez notre agenda de formations et autres ateliers sur www.ccilvn.be/agenda.

Plus d'informations auprès de

Sophie Hohlstamm *(0497/47.02.73, sh@ccilvn.be)*
Anne Pirlet *(0479/98.01.87, ap@ccilvn.be)*
Pascale Renson *(0472/35.08.16, pr@ccilvn.be)*

Financement automatique :
pour des investissements et de la trésorie de façon **simple et rapide**

Vous souhaitez réaliser un investissement ou (re)constituer votre fonds de roulement ? Pensez aux solutions de financement automatiques

INFO@SOWALFIN.BE
SOWALFIN.BE

#Believe InSmall

www.enmieux.be

FEDER
UNION EUROPÉENNE
LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR
Wallonie

SOWALFIN
PARTENAIRE DES PME

Des traducteurs spécialisés POUR VOS DOCUMENTS

Pour beaucoup de TPE et de PME, la méconnaissance des langues constitue parfois un obstacle dans le développement des échanges commerciaux avec l'étranger.

Afin de vous aider à surmonter cette difficulté, la CCI LVN dispose d'un réseau de traducteurs spécialisés dans tous les domaines. Ces personnes expérimentées sont des « native speakers » sélectionné(e)s pour leurs compétences et connaissances spécifiques. Au-delà de la traduction, une relecture est systématiquement pratiquée par un(e) autre spécialiste.

Vous pouvez donc nous confier tous vos documents techniques, juridiques, commerciaux ou autres ; nous nous occupons du reste !

De plus, pour les entreprises de la province de Liège, vous bénéficiez d'une intervention financière de l'Awex à hauteur de 50 %, avec un plafond maximal de 1500 €/an.

Cette aide a été élargie depuis le 1er janvier dernier. Jusqu'alors, elle était réservée aux PME qui exportaient et produisaient en Wallonie.

Désormais, elle s'adresse aussi aux grandes entreprises et l'obligation de produire en Wallonie a été supprimée. Un négociant peut ainsi par exemple en bénéficier pour autant que la traduction ait vocation aux échanges internationaux.

Plus d'informations auprès de
Sophie Hohlstamm *(0497/47.02.73, sh@ccilvn.be)*

Ce n'est pas grave si vous avez déjà envoyé votre lettre à Saint-Nicolas !

Barbarich s'occupe de tout.

Nous préparons minutieusement des ASSIETTES DE SAINT-NICOLAS originales pour votre entreprise.

Commandes sur mesure pour les plus gourmands ! Nous vous livrons DISCRÈTEMENT en temps et en heure pour l'arrivée du grand Saint.

Infos et réservation sur barbarich.be/saintnicolas
Nous prenons aussi vos commandes au 087.33.60.45

Barbarich
Parc d'Activités Economiques de Battice
Cour Lemaire 4/6, 4651 Herve

Assiettes et 3 différents sachets au choix.

Barbarich
Snacks, Drinks & Sweets

#TOURISME pro

La Fédération du Tourisme de la Province de Liège change de peau !

Aujourd'hui, la Fédération du Tourisme de la Province de Liège se donne officiellement de nouvelles missions et celles-ci convergent vers un seul objectif : apporter aux prestataires des solutions efficaces face aux évolutions constantes du secteur touristique et des besoins des touristes. La volonté d'accompagner, de fédérer et de professionnaliser l'ensemble des acteurs du territoire est plus forte que jamais.

Pendant plus de 80 ans, la Fédération du Tourisme de la Province de Liège a eu pour mission première de **promouvoir l'offre touristique de son territoire**. Afin de contribuer à valoriser notre belle région et **attirer toujours plus de touristes** sur le territoire, un nombre conséquent de projets ont aussi été réalisés, parmi lesquels le déploiement et l'entretien du **réseau cyclable en points-nœuds** dans la Province ; l'augmentation de l'offre qualitative en matière de **tourisme fluvial** ou encore l'amélioration de **l'accessibilité** des infrastructures touristiques aux personnes à besoins spécifiques.
Si le bilan est positif, il ne doit pas empêcher de **regarder vers l'avenir** et d'évoluer pour **poursuivre un objectif majeur,** commun avec tous les acteurs du tourisme : **développer le secteur d'un point de vue économique**.
Les activités et les services de la Fédération du Tourisme s'articulent donc désormais autour de SIX MISSIONS complémentaires à celles des autres organismes touristiques de Wallonie.

Deux missions déjà entamées

#COMMERCIALISER

Mis en place en 2015, notre service commercialiser repose sur **2 piliers : le tourisme d'affaires (MICE) et le tourisme pour groupes (Ardenne Incoming).**

- **Mice Liège-Spa - Dites MICE, nous nous occupons du reste !**

La Fédération du Tourisme de la Province de Liège, via son Convention Bureau Liège-Spa est l'interlocuteur unique en matière de tourisme d'affaires pour l'ensemble de la province.
Vous souhaitez organiser un séminaire, un congrès, un salon à destination des professionnels ou encore un événement d'entreprise, le Convention Bureau s'occupe de tout pour vous ! Le Convention bureau a également créé un « Club MICE » qui compte actuellement environ 90 adhérents qui réfléchissent ensemble à des actions porteuses au profit de la destination.

- **L'Ardenne en groupes via « Ardenne Incoming »**

Offrant un service à la carte pour une expérience en groupes transfrontalière, « Ardenne Incoming » propose des excursions et des séjours thématiques sur le territoire de l'Ardenne, qui s'étend de la Belgique à la France en passant par le Grand-Duché de Luxembourg. Ardenne Incoming compte actuellement environ 150 prestataires groupes conventionnés répartis sur le territoire ardennais.

#DÉVELOPPER

Depuis plus de 10 ans dans le cadre de cette mission, la Fédération du Tourisme a initié des projets majeurs. Parmi ceux-ci : la **navette fluviale** à Liège ; le réseau vélotouristique en **points-nœuds**, ou encore, dernièrement la **rénovation des caillebotis**...

Quatre nouvelles missions

#LABELLISER

En fonction du ou des marchés cibles des prestataires, la Fédération du Tourisme **identifie** les certifications et les labels pertinents qui leur correspond. Elle **accompagne ensuite les acteurs dans les démarches et étapes-clés en vue de leur obtention**.

#FORMER

En lien avec l'évolution du marché, cette mission vise à **accompagner les acteurs du tourisme de la Province de Liège dans un parcours de formation** en les aiguillant vers des offres adaptées, par le biais de partenariats préétablis. Le but : **améliorer les compétences**, tant sur un plan individuel que collectif.

#SUBSIDIER

L'objectif de cette mission est de **favoriser, directement et indirectement**, l'activité touristique par le biais de soutiens financiers ciblés. Plusieurs types de subsides existent en fonction de la structure et du projet développé.

#RÉSEAUTER

Il s'agit de rassembler et de fédérer les opérateurs touristiques du territoire en vue d'**élaborer et de développer de nouvelles opportunités collaboratives.**

Qui dit nouvelles missions, dit nouvelle identité et nouvelle communication, à retrouver sur le **nouveau site internet dédié aux professionnels : www.tourismepro.be !**

La Fédération du Tourisme de la Province de Liège, ce sont **50 agents prêts à collaborer à la professionnalisation de l'offre touristique** dans le but de contribuer à accroître l'attractivité de la destination.

Vous êtes un organisme touristique francophone de la Province de Liège ? Alors ces soutiens vous concernent !

Contactez la cellule #réseauter, les collaborateurs vous mettrons en contacts avec les personnes adéquates.

#RÉSEAUTER
04/279.50.77
reseauter@tourismepro.be

Suivez nous également

- sur notre site Internet : **www.tourismepro.be**
- sur les réseaux sociaux :
  - **Groupe Facebook pro :** @tourismepro
  - **LinkedIn :** @tourismepro
  - **YouTube :** @tourismepro

Province de Liège

Kloster Heidberg Eupen
Business & Event Center

Ostbelgien

A SPECIAL PLACE FOR SPECIAL EVENTS

Province de Liège

En Belgique de l'Est, Kloster Heidberg est de loin le principal Business & Event Center, apprécié pour sa situation exceptionnelle - un merveilleux bâtiment classé du 18e siècle à un jet de pierre de la gare d'Eupen et du centre-ville. L'accès est aisé en train avec une liaison directe depuis Ostende, Bruxelles, Liège, et Verviers. La jolie ville d'Eupen est toute proche des Hautes Fagnes. L'endroit est aussi prisé pour son confort, son élégance, son hospitalité, ses espaces variés polyvalents et flexibles. Ajoutez la possibilité de loger sur place (propose 38 chambres), la qualité de sa restauration et l'ambiance classe et détendue.

Les avantages en un coup d'œil

- 5 salles de séminaires (jusqu' à 285m²)
- Chapelle pour conférences, réceptions et fêtes d'entreprises ou privées
- 38 chambres doubles (dont 1 pour PMR)
- Un excellent service multilingue
- Restaurant d'une capacité de 76 personnes
- Accessible aux personnes à mobilité réduite
- Parking privé
  (80 véhicules, dont 4 pour les personnes à mobilité réduite)

www.klosterheidberg.be

LA CERTIFICATION EN ENTREPRENEURIAT DURABLE *est un succès dès sa première année !*

Un succès si précoce est inattendu. Treize entreprises se sont déjà lancées dans le parcours ; il aboutit chaque année sur la certification en entrepreneuriat durable de la CCI Wallonie et sur la certification SDG's Pionneer délivré après 3 ans par UNITAR, l'agence de l'ONU pour le développement durable.

C'est dire si ce nouveau service rendu par les CCI wallonnes (sur base de l'expérience menée en Flandre par le Voka) répond à de nombreuses attentes. «C'est compliqué aujourd'hui de ne pas intégrer la gestion des bouleversements liés aux changements climatiques dans la stratégie de son entreprise » souligne Valérie Geron, coordinatrice de la certification en entrepreneuriat durable dans notre CCI LVN. « Nous devons adopter des comportements plus durables, en tenant compte des intérêts écologiques, économiques et sociaux. Cette certification est un moteur pour avancer et être soutenu dans sa démarche. »

Se mettre en mouvement

La certification en entrepreneuriat durable est destinée aux entreprises qui commencent les démarches et aux entreprises qui sont déjà engagées dans un processus.

Elle se distingue des certifications habituelles – comme B Corp, Ecovadis ou d'autres spécifiquement sectorielles – et l'une n'empêche pas l'autre.

«Les certifications traditionnelles vérifient que les entreprises ont atteint un niveau d'excellence sur le plan environnemental, social et de la gouvernance (ESG (pour gouvernance - environnement et société). Notre certification ne mesure pas un état mais valide qu'elles sont dans un mouvement concret, conséquent et systémique. »

Concret ? *« L'entreprise doit montrer ce qu'elle réalise dans le temps présent et annoncer les actions mises en place à court terme. On le vérifie chaque année pendant 3 ans. Si elle n'atteint pas ses objectifs, elle n'obtient pas la certification. »*

Conséquent ? *« Les projets du plan d'actions annuel doivent être à la hauteur de la taille et de l'impact de l'entreprise. »*

Systémique ? *« La certification est distribuée sur l'ensemble des 17 Objectifs de Développement Durable (ODD – voir liste ci-contre en image) en faisant attention aux effets rebonds. »*

Il convient de définir 10 actions par an tout en touchant a minima 4 des 5 piliers du développement durable : personne, planète, prospérité, paix et partenariat. En 3 ans, les 30 actions toucheront les 17 ODD.

Le plan doit être validé par un comité composé de différents représentants : CCI Wallonie, Service Public de Wallonie, Union Wallonne des Entreprises, Agence Wallonne de l'Air et du Climat,...

La CCI LVN a créé un programme d'accompagnement pour aider les entreprises participantes. « Tous les 3 mois, les participants partagent leur retour d'expériences » précise Valérie Geron. « Ces rencontres boostent et augmentent les compétences de chacun. La tonalité est positive et enthousiaste. Les plans sont très adaptés à chaque entreprise. Nous sommes là pour soutenir, mettre en relation avec des experts, etc. »

Un nouveau cycle de certification démarrera en janvier mais il est nécessaire de s'informer dès à présent auprès de Valérie Geron (0478/28.03.19, odd@ccilvn.be)

GRANDES *CONFERENCES*

La CCI LVN est ravie de vous donner l'opportunité de rencontrer régulièrement des personnalités d'envergure.
Avant l'été, nous avons ainsi accueilli Cyril Dion, l'écrivain, réalisateur et militant écologiste.
Il a évidemment abordé les défis de la révolution climatique et énergétique.

Tout récemment, Jean-Luc Maurange, l'administrateur et ex-CEO de John Cockerill a présenté les innombrables facettes de son groupe, en particulier les solutions déployées dans le secteur énergétique.
Ces conférences-rencontres sont à chaque fois l'occasion d'échanger sur des sujets d'actualité.

PRESIDENCE DE LA CCI LVN
PASSATION DE POUVOIR

La CCI LVN vient de changer de président : **David Eloy** (groupe Eloy) a succédé à **Christophe Leclercq** (Newelec).

La passation de pouvoir s'est déroulée en juin dans la grande salle du casino de Spa.

Quelque 600 convives, parmi lesquels de nombreuses personnalités, ont assisté à cette soirée de gala.

David
ELOY
Président entrant
LIEGE-VERVIERS
NAMUR

MADE IN | SOUMAGNE VERVIERS CINEY

Les événements MADE IN rencontrent toujours autant de succès.
Les visites montrent le dynamisme et la créativité des entreprises de notre territoire.

*A **Soumagne**, c'est le constructeur de machines agricoles Joskin qui nous a ouvert les portes de ses ateliers sous la conduite de Victor Joskin et de sa famille.*

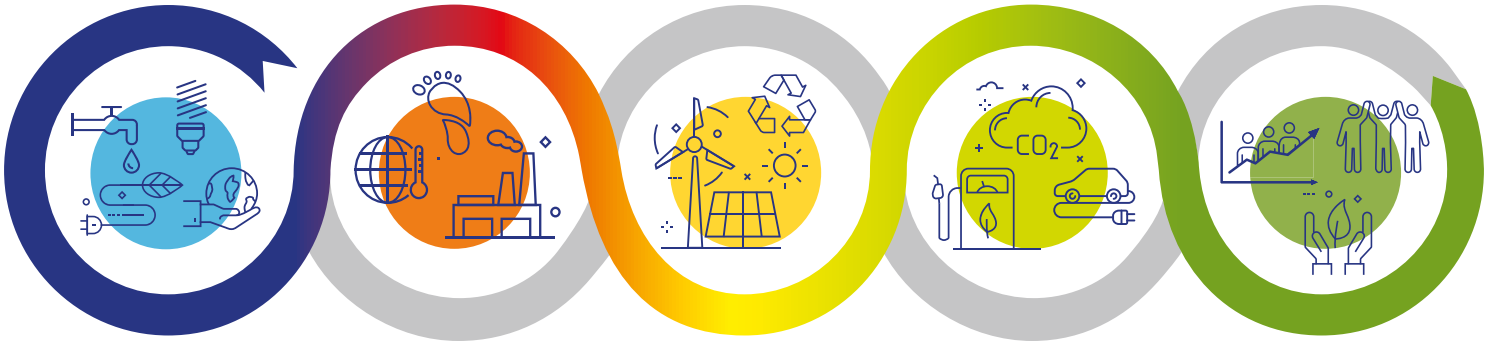
*A **Verviers**, un an après avoir subi les terribles inondations, Thomas Fraipont et son équipe étaient heureux de présenter les installations remises à neuf de leur société X-Pack, spécialiste de la conception, du développement et fabrication de pièces en produits expansés moulés.*

*A **Ciney**, Arthur de Bousies nous a raconté la nouvelle page qu'il écrivait pour poursuivre la fameuse histoire de la marque Bister.*

© photos Soumagne et Verviers : Twenty2/Marie Dumont
© photos Ciney : Quentin Servais

CERTIFICATION CCIW odd

CCI WALLONIE



Entreprendre **ensemble** pour un avenir **durable !**

Les CCI de Wallonie veulent aider votre entreprise à **intégrer le développement durable dans son ADN.**
Avec nous, vous pouvez créer un plan d'action sur mesure, rentable à la fois pour votre entreprise, pour les personnes et l'environnement.

Les CCI collaborent avec CIFAL, le bureau régional de l'UNITAR (agence de l'ONU en charge du développement durable) qui décerne un certificat reconnu dans le monde entier

Cela vous aidera à atteindre les **17 objectifs de développement durable** (ODD) des Nations Unies, qui ont été signés par pas moins de 194 pays dans le monde.

N'hésitez plus et optez pour des affaires durables, un profit stable et **une reconnaissance internationale !**

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

cifal Flanders

unitar United Nations Institute for Training and Research

CONTACTEZ-NOUS :
Valérie GERON
0478 28 03 199 · odd@ccilvn.be · www.ccilvn.be

CCI LIEGE-VERVIERS NAMUR

METTEZ-VOUS DES MACHINES CONTENANT DES PILES ET BATTERIES SUR LE MARCHÉ ?

Saviez-vous qu'en tant que fabricant ou importateur de piles et batteries en Belgique, vous avez pas moins de 7 obligations légales en matière de collecte et de recyclage de piles et batteries usagées ? Toutes ces responsabilités relèvent de votre obligation de reprise légale. En tant qu'entreprise agricole qui commercialise (des machines avec) des grandes batteries, vous êtes peut-être aussi soumis à cette obligation. Il y a deux possibilités d'y satisfaire : soit faire approuver un plan individuel de gestion de déchets par les 3 Régions soit vous affilier à Bebat, ce qui est plus simple.

Êtes-vous soumis à l'obligation de reprise ?
L'obligation de reprise s'applique à toute personne qui importe ou produit des piles et batteries (seules ou intégrées) et les vend, loue ou met à disposition en Belgique. Vous n'êtes pas certain si vous êtes soumis à l'obligation de reprise ? Faites le test et tout sera clair !

7 obligations légales
Derrière la notion 'obligation de reprise', se cachent 7 tâches légaux obligatoires que vous devez mettre en ordre.

1
Vous enregistrer.
Vous devez vous enregistrer auprès des 3 autorités régionales en Belgique.

2
Faire la déclaration.
Vous devez déclarer quelles piles et batteries vous mettez sur le marché belge.

3
Sensibiliser & prévenir.
Le législateur attend que vous sensibilisiez le consommateur à utiliser consciemment les piles et batteries et que vous mettez des piles et batteries sur le marché avec une durée de vie aussi longue que possible.

4
Organiser la collecte.
Toutes les piles et batteries doivent être collectées et transportées de façon sécurisée, professionnelle et selon les règles par des collecteurs agréés et si nécessaire, conformément à l'ADR.

5
Recycler.
Il faut trier soigneusement les piles et batteries avant de les recycler. Les batteries industrielles sont souvent démontées et/ou préparées pour être réutilisées ou pour des applications d'une nouvelle vie.

6
Prouver l'efficacité de recyclage.
Pour le recyclage, vous devez trouver une entreprise spécialisée agréée qui peut fournir une preuve de l'efficacité de recyclage obtenue.

7
Faire le reporting.
Si vous vous chargez vous-même de toutes les obligations, vous devez aussi communiquer aux autorités vous-même comment vous organisez votre obligation de reprise au niveau logistique et comment vous veillez à ce que les piles et batteries arrivent chez l'entreprise de traitement, y compris toutes les étapes intermédiaires et les partenaires. Le tout doit être accompagné des chiffres nécessaires.

Comment vous simplifier la vie ?
Affiliez-vous à Bebat !
La manière la plus simple et économique pour respecter votre obligation de reprise ? C'est de vous affilier à Bebat ! Que vous reste-t-il encore à faire ?
- Déclarer les piles et batteries que vous avez vendues sur la plateforme myBatbase.
- Payer les cotisations nécessaires.
- Si nécessaire, conclure un contrat individuel pour la collecte et le traitement de vos batteries de > 20 kg défectueuses ou usagées. En effet, celles-ci requièrent une solution sur mesure.

Affiliez-vous à Bebat maintenant

www.bebat.be/fr/b2b/enregistrer-votre-entreprise
www.bebat.be/fr/faites-le-test

Cet article n'engage pas la rédaction.

Bloquez vos AGENDAS !

Le succès de nos derniers événements est révélateur. Nous sommes donc ravis de vous proposer un programme varié, riche en contenus et en rencontres.

NOVEMBRE

FORMATION *Mardi 8 & 15/11*
'Douanes de base' à Liege Airport

MASTER CLASS *Jeudi 10/11*
'Calcul du prix à l'export' à Liege Airport

MADE IN *Lundi 14/11*
Laséa à Seraing

CONFÉRENCE *Mardi 15/11*
Par Nathalie Brognaux, experte en transmission d'entreprise, à Namur

CONFÉRENCE *Jeudi 17/11*
'La valeur ajoutée du Réviseur d'Entreprises dans le cadre des transmissions' par Christophe Remon, à Namur

CONFÉRENCE *Vendredi 18/11*
'Transmission d'entreprise, 50% du challenge n'est pas financier !' chez Sobelvin à Angleur

FORMATION *Jeudi 24/11*
'L'origine préférentielle' à Ans

CONFÉRENCE *Mardi 29/11*
'Pourquoi utiliser le logiciel Odoo' chez Technifutur au Sart Tilman

DECEMBRE

FORMATION *Jeudi 1/12*
'Le carnet ATA' à Rocourt

MADE IN *Lundi 5/12*
Namur (lieu à préciser)

CONFÉRENCE *Mercredi 7/12*
'Comment le digital a permis de réinventer les métiers de la maintenance, du nettoyage et de la rénovation. Le cas de XLG' chez Happy Studio à Tilleur

MASTER CLASS *Jeudi 8/12*
'Les droits de douane' à Rocourt

CONFÉRENCE *Mardi 13/12*
'E-Mobilité : tour d'horizon du futur de la mobilité' à Namur

JANVIER 2023

MASTER CLASS *Jeudi 12/1/23*
'Logistique en douane' à Rocourt

VŒUX DE LA CCI *Jeudi 12/1/23*
chez Schyns à Hognoul

VŒUX DE LA CCI *Jeudi 19/1/23*
au Château de Vignée à Rochefort

VŒUX DE LA CCI *Jeudi 26/1/23*
chez Vedia à Verviers

FÉVRIER 2023

MASTER CLASS *Jeudi 9/2/23*
'Les logiciels de la douane' à Rocourt

Programme actualisé en détail sur www.ccilvn.be/agenda/

Vous tenez entre les mains l'une des 3 éditions de L'Hobbiz.

Votre magazine se décline en effet sur Liège, Verviers et Namur. Vous êtes certainement aussi intéressés par la vie économique chez vos voisins.

N'hésitez donc pas à consulter chacune des éditions sur ***www.ccilvn.be***

GALERIES ST LAMBERT
ZE SHOPPING À LIÈGE

C'EST SIMPLE DE FAIRE PLAISIR À TOUT LE MONDE...

OFFREZ ZE GIFT CARD DES GALERIES ST LAMBERT À VOTRE ÉQUIPE !

galeries-st-lambert.be/ze-gift-card

noshaq

PROVOCATEURS DE POSSIBLES.

Parce qu'ensemble, on va plus loin. Parce qu'ensemble, on va plus haut, nous mettons notre expérience, nos compétences et notre capital humain au service de la création et du développement de votre entreprise à Liège, à Huy ou à Waremme. À l'écoute de votre histoire et de vos souhaits, Noshaq vous propose un large choix d'interventions financières sur mesure, adaptées à vos besoins.

www.noshaq.be