#258

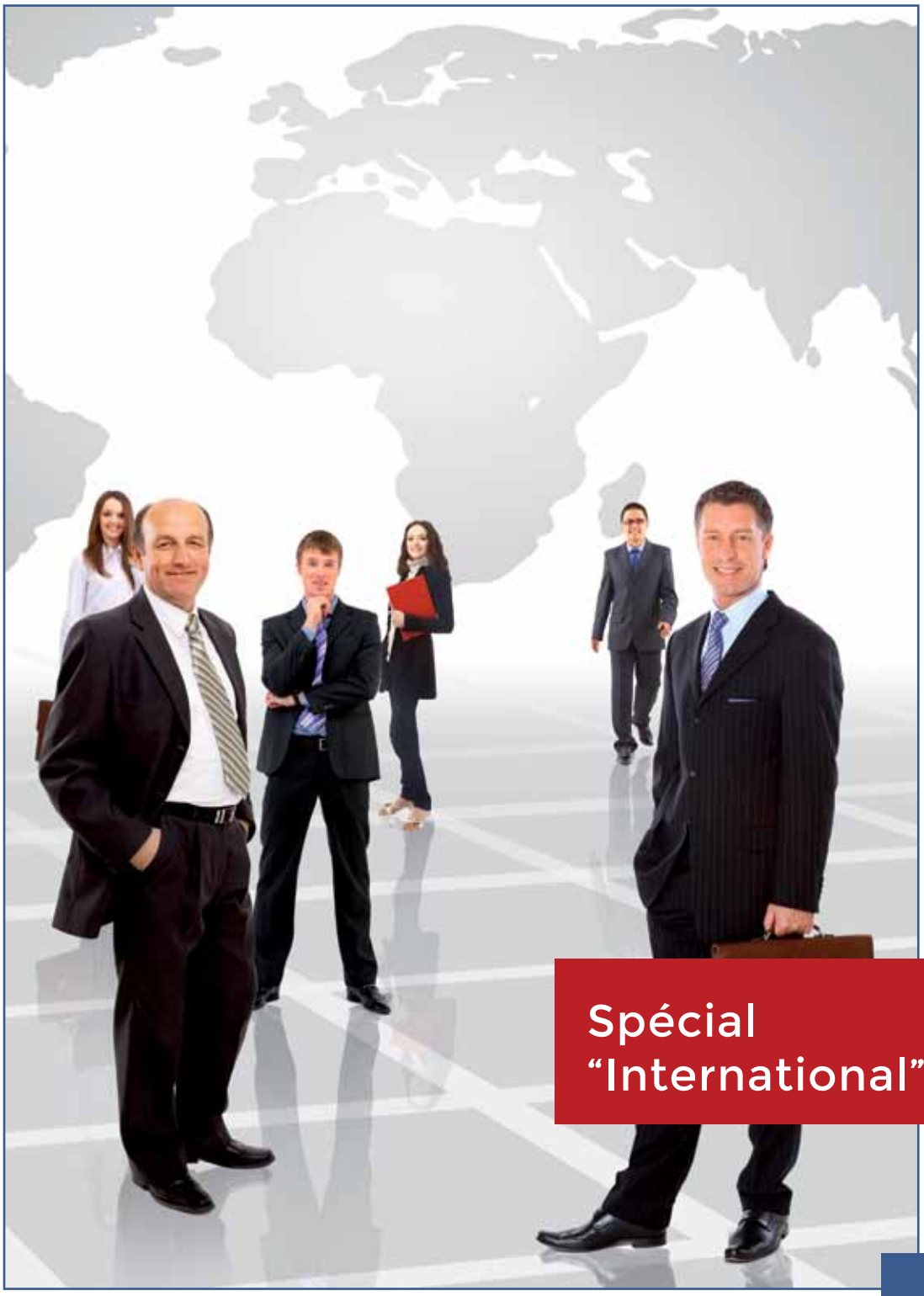
Dynam!sme

PÉRIODIQUE BIMESTRIEL DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES (UWE) - 12/2015-01/2016

08
Communes et Entreprises : les ADL (Agences de Développement Local)

18
Lifting complet pour les Cellules Mobilité et Environnement de l'UWE

40
Cap sur la Gouvernance des PME



Spécial "International"

union wallonne des entreprises

Accélérer la création et le développement de l'activité économique en Wallonie

Planning financier penser dès maintenant à l'avenir

Les entrepreneurs travaillent dur pour lancer leur entreprise, la développer et la faire prospérer. Ils bâtissent ainsi un beau patrimoine. Mais ils n'accordent que peu ou pas d'attention à une question essentielle : qu'y a-t-il après l'entreprise ? Pour étudier cette question avec l'attention nécessaire et pouvoir envisager l'avenir en toute sérénité, il est judicieux de se faire assister par un expert. Belfius vous aide à faire les bons choix aux bons moments, pour le présent et pour l'avenir.

« Les chefs d'entreprise se consacrent corps et âme au développement de leur entreprise », constate Isabelle Verhulst, Head of Wealth Analysis & Planning. « Mais ils sont parfois tellement focalisés sur la gestion de leur activité qu'ils peuvent en oublier qu'il y a encore une vie après tout ce labeur. Dans leur esprit, la retraite, la remise de l'entreprise et la préparation de la période qui s'ensuit sont encore très loin. Mais l'horloge tourne. »

Planifier à temps

Il est donc tout aussi essentiel d'envisager à temps la vie après l'entreprise. « Vers 55 ans, la plupart des entrepreneurs ont une vie personnelle stable et une entreprise bien établie », poursuit Isabelle Verhulst. « Le moment est alors idéal pour envisager l'avenir et planifier les choses. Si l'entrepreneur veut maintenir son style de vie lorsque vient le temps de la retraite, il y a tout de même quelques éléments dont il faut tenir compte au préalable. »

Le Private Banker de votre agence Belfius locale peut dans ce contexte se faire assister par les experts de la division Wealth Analysis & Planning. Ensemble, ils sont en mesure de proposer le planning financier le mieux adapté pour permettre à l'entrepreneur et à sa famille de pouvoir maintenir sans aucun souci leur style de vie.

« On aide les entrepreneurs à trouver le bon équilibre entre capital social et patrimoine privé. Cela permet à l'entrepreneur d'adapter son niveau de vie actuel mais aussi futur, lorsque viendra le temps de la retraite. »

Isabelle Verhulst,
Head of Wealth Analysis & Planning

Trèfle à quatre feuilles

« Nous analysons en détail la structuration patrimoniale », explique Isabelle Verhulst. « Nous étudions aussi en profondeur la structure des coûts du style de vie, un exercice que de nombreux entrepreneurs n'effectuent pas d'eux-mêmes. Pourtant, ces dépenses resteront évidemment d'actualité à la retraite, lorsque les revenus de l'entreprise cesseront soudainement d'arriver. C'est la raison pour laquelle l'équilibre entre biens mobiliers et immobiliers, ce qui fait partie de l'entreprise et ce qui est disponible pour la pension (soit les quatre feuilles du trèfle), est un facteur primordial. »

Cette analyse permet ensuite de réaliser une projection sur l'avenir : que se passera-t-il au moment de la pension ? En cas de remise de l'entreprise ? D'invalidité ? Ou même de décès prématuré ? Les résultats de l'analyse sont le fondement d'une planification financière fiable, adaptée et optimisée pour l'avenir. Cette opération débouche la plupart du temps sur un meilleur équilibre entre le patrimoine privé et le capital qui reste dans l'entreprise.

« Le travail d'analyse et de planning est souvent un déclic », conclut Isabelle Verhulst. « Cela aide l'entrepreneur à réaliser que la structure de son patrimoine n'est pas assez concentrée sur le volet privé. Heureusement, il est encore temps d'effectuer l'un ou l'autre ajustement afin de permettre aux entrepreneurs de pouvoir continuer à profiter pleinement de la vie. »

Belfius

« Les entrepreneurs se demandent si leurs revenus leur permettront de conserver le même niveau de vie dans le futur. »

Nele De Cort, Financial Planner
chez Belfius Wealth Analysis & Planning

Evaluer sa sérénité future

« Le plus souvent, les entrepreneurs s'adressent à nous via nos Private Bankers lorsqu'ils commencent à envisager leur pension », explique Nele De Cort, Financial Planner au sein de la division Wealth Analysis & Planning de Belfius. « Ils se demandent si leurs revenus leur permettront à l'avenir de maintenir le même niveau de vie. Les personnes disposant de revenus élevés se posent également la question de savoir ce qu'il adviendra de leurs proches si elles venaient à tomber malades ou à décéder. »

Autant de questions qui valent la peine d'être posées. Belfius Wealth Analysis & Planning aide à trouver les réponses adéquates. Des experts analysent en profondeur le cas du client : quelle est sa situation familiale ? Comment le patrimoine est-il structuré ? Quels sont les revenus et dépenses de la famille ?

Une photographie du moment

« Nous prenons un instantané du patrimoine tel qu'il se présente aujourd'hui. Nous nous intéressons aux dépenses et revenus actuels », poursuit Nele De Cort. « Nous effectuons ensuite une analyse du flux de trésorerie qui prend en compte l'âge de la pension et envisage un état d'invalidité prolongé ainsi qu'un éventuel décès prématuré d'un des partenaires. Ces données nous permettent d'évaluer la taille à atteindre pour le portefeuille patrimonial personnel afin que les clients puissent maintenir en toutes circonstances leur style de vie. »

« Je me suis adressée à Nele De Cort et son équipe avec l'un de mes clients », se souvient Veronique Pia, Private Banker chez Belfius.

« Celui-ci était un gérant de 55 ans qui se consacrait corps et âme à son entreprise, dans laquelle son épouse travaillait également. Ils ne se préoccupaient alors que de leur entreprise et ne prêtaient que peu d'attention à leur patrimoine privé, qui était en fait vraiment limité. Tout était payé via l'entreprise et leur domicile privé faisait par exemple aussi partie de la société. Lorsque le dernier de leurs trois enfants a quitté le foyer familial, le moment était idéal pour faire le point sur leur patrimoine et la répartition de ce dernier. Après concertation avec le couple, nous avons opté pour un planning financier. »

Analyse

Lors de l'analyse financière, l'équipe Wealth Analysis & Planning s'est rapidement rendu compte que les revenus à disposition lors du départ en retraite seraient insuffisants pour couvrir les dépenses actuelles de la famille. « Nous avons calculé le capital dont le couple aurait besoin pour maintenir le même style de vie », commente Nele De Cort. « L'analyse du flux de trésorerie en cas de prédécès du gérant nous a par ailleurs révélé que les revenus seraient insuffisants pour maintenir le niveau de vie de son épouse. Dans ce cas de figure, elle n'aurait même pas hérité de liquidités suffisantes pour payer les droits de succession. »

Trouver une solution à temps

« Notre première recommandation a été d'optimiser la pension complémentaire libre pour indépendant (PCLI), ce qui permet aussi une baisse des charges sociales et une taxation plus avantageuse lors de la distribution.

Par le passé, le gérant n'avait pas entièrement versé dans son EIP (engagement individuel de pension) les primes fiscales maximales, nous lui avons donc conseillé de verser en une fois une prime de rattrapage », poursuit Veronique Pia. « Cela a permis de constituer une belle réserve. Et en cas de décès prématuré du gérant, son épouse pourra désormais payer les droits de succession grâce à ce capital. »

Sérénité

Veronique Pia, Private Banker chez Belfius

« En prenant les devants, nous avons pu offrir davantage de sérénité à nos clients. Cela a été un réel soulagement pour eux, et particulièrement pour l'épouse du gérant, qui dispose désormais d'une vision claire de la situation financière. Quoi que l'avenir leur réserve, ce couple ne doit se faire aucun souci financier », conclut Nele De Cort. « S'y prendre à temps c'est déjà à moitié gagner ! »

Ceci est un cas spécifique, utilisé à titre d'exemple pour démontrer que Belfius peut apporter des solutions adaptées au regard de la situation spécifique de chaque client.

www.belfius.be/private

Belfius
PRIVATE BANKING

Accélérer la création et le développement de l'activité économique en Wallonie

uwe

L'Union Wallonne des Entreprises (UWE) est l'organisation des **employeurs privés** qui **agit** pour assurer **la prospérité de la Wallonie**, à travers la mise en place et le soutien d'un **climat** et d'un **cadre** qui permettent la création et le développement d'entreprises compétitives et durables.

Une vocation de rassembleur… Liège, Brabant wallon, Hainaut, Luxembourg, Namur : des entrepreneurs de toute la Wallonie se retrouvent à l'UWE. C'est un des seuls lieux où toutes les branches de l'industrie et des services sont représentées, de même que tous les types d'entreprises, de la petite entreprise familiale à la grande multinationale.

L'UWE promeut un monde patronal fort. Ses moyens proviennent des cotisations des membres, en direct ou via leur fédération sectorielle. Ils sont aujourd'hui plus de 6.500 à nous faire confiance pour les représenter au mieux de leurs intérêts. L'UWE est l'union wallonne des entreprises et non l'union des entreprises wallonnes, histoire de permettre aussi aux entreprises étrangères établies en Wallonie d'être représentées par l'UWE dans tous les lieux de décision du pays.

Union Wallonne des Entreprises

www.uwe.be

Chemin du Stocquoy 3 • 1300 Wavre
010/47.19.40 • info@uwe.be

Editorial

par **Vincent REUTER**, Administrateur Délégué de l'UWE

Le défi est clair : DIVERSIFIER

Aucun pays, aucune région, ne peut assurer son développement économique sans prendre une part active au commerce international, en veillant à équilibrer sa balance commerciale : le revenu des exportations doit au moins compenser le coût des importations.

Où en est la Wallonie à cet égard ?

Dans le présent numéro de Dynam!sme, une synthèse de la récente étude de l'UWE sur la structure des exportations wallonnes dresse un certain nombre de constats, et pose aussi des questions.

En dépit des difficultés dues au caractère lacunaire des statistiques régionales, on constate que si l'évolution globale des exportations wallonnes est positive (3,3% par an en moyenne entre 2002 et 2014), il n'en reste pas moins que nous avons perdu des parts de marché dans le commerce mondial.

Par ailleurs, une croissance continue des exportations ne signifie pas nécessairement que la valeur ajoutée créée sur le territoire wallon soit suffisante.

Enfin, l'extraordinaire progression du secteur de la santé s'accompagne d'une forte concentration sur un petit nombre de produits et d'entreprises et, géographiquement, d'une concentration sur l'Europe, singulièrement les pays limitrophes.

Le défi est donc clair : diversifier.

Dans les entreprises exportatrices. Dans les produits et les services exportés. Dans les destinations de nos exportations. Plusieurs secteurs économiques wallons offrent des perspectives prometteuses, tels que l'aéronautique et le spatial, le génie mécanique, ou encore l'agroalimentaire.

Nous ne manquons ni d'organismes ni de dispositifs de soutien aux exportations, mais au bout du compte c'est le dynamisme des entrepreneurs qui fera le succès. ■

union wallonne des **entreprises**

DANS UN MONDE QUI CHANGE,

UNE SEULE CLÉ PEUT VOUS OUVRIR PLUSIEURS MARCHÉS.

SAVOIR-FAIRE LOCAL, EXPERTISE INTERNATIONALE

Grâce à votre chargé de relation, saisissez les opportunités de croissance de votre entreprise à l'étranger. Il vous donne accès à notre réseau intégré de 220 business centres, et peut s'appuyer sur l'expertise locale de 2000 conseillers à travers le monde.

entreprises.bnpparibasfortis.be

BNP PARIBAS FORTIS

La banque d'un monde qui change

E.R. : A. Plaetinck, BNP Paribas Fortis SA, Montagne du Parc 3, 1000 Bruxelles, RPM Bruxelles, TVA BE0403.199.702. FSMA n° 25.879A.

Sommaire #258

08 Ambition 2020

08 **Communes et Entreprises :** Les ADL (Sambreville et Braives)

14 Entreprises

14 **Fusions/Acquisitions :** Private Equity : 2016 sur la lancée de 2015 ?

18 **Gestion durable :** Les Cellules Mobilité et Environnement de l'UWE

21 Dossier "SPÉCIAL INTERNATIONAL"
Les exportations : enjeu stratégique pour la Wallonie

38 Actions

38 **Recherche européenne :** le Big Data

40 Réseau

40 **GUBERNA :** Cap sur la Gouvernance des PME

42 **Les Brèves de la Qualité**

44 Lifestyle

44 **MICE :** Province de Luxembourg

Dynam!sme Le périodique bimestriel édité en commun par l'Union Wallonne des Entreprises ASBL et la Maison des Entreprises wallonnes ASBL

UWE, Chemin du Stocquoy 3, B-1300 Wavre, Tél. : +32 (0) 10.47.19.40, Fax : +32 (0) 10.45.33.43, dynamisme@uwe.be, www.dynamismewallon.be

• **Rédaction :** Yves-Etienne Massart (rédacteur en chef), Thierry Decloux • e-Mail : prenom.nom@uwe.be
• **Conseil de Rédaction :** Jean de Lame, André Lebrun, Didier Paquot, Vincent Reuter, Jean-Jacques Westhof
• **Mise en page :** Thierry Decloux • **Impression :** Paperland (Bruxelles) • **Routage :** Axedis (Limal)
• **Régie publicitaire :** Target Advertising SPRL, +32 (0) 81.40.91.59, +32 (0) 497.22.44.45, carole.mawet@targetadvertising.be
• **Editeur Responsable :** Jean de Lame, Chemin du Stocquoy 3, B-1300 Wavre
• **Abonnement annuel (6 numéros) :** 30 EUR à verser sur le compte de la Maison des Entreprises wallonnes 360-1149184-31
• **Tirage :** 7.942 exemplaires (contrôle CIM)

ISSN 0776-1716

Toute reproduction, même partielle, des textes et des documents de ce numéro est soumise à l'approbation préalable de la rédaction.

Les ADL
Acteurs incontournables du développement économique local

SUITE ET FIN DE NOTRE SAGA CONSACRÉE AUX SYNERGIES ENTRE LE MONDE ÉCONOMIQUE LOCAL ET LES COMMUNES: APRÈS AVOIR PRIS LE POULS DE GEER, WANZE, MARCHE-EN-FAMENNE, NIVELLES, MONS, LA LOUVIÈRE ET BINCHE, CES DERNIERS MOIS, LE MOUVEMENT COMMUNAL S'INTÉRESSE ENFIN AU CAS PARTICULIER DES ADL. LES AGENCES DE DÉVELOPPEMENT LOCAL STIMULENT EN EFFET UN PARTENARIAT DYNAMIQUE AVEC LES ACTEURS DU MONDE ÉCONOMIQUE ET SOCIAL PRÉSENTS SUR LE TERRITOIRE, ET PAR LÀ, DE LEUR RÉGION. NOUS TERMINONS ICI NOTRE FEUILLETON EN ALLANT À LA RENCONTRE DE L'ADL DE SAMBREVILLE, QUI S'ATTACHE NOTAMMENT À LA RÉAFFECTATION DE L'ANCIEN SITE INDUSTRIEL DE SAINT-GOBAIN, ET L'ADL DE BRAIVES, PARTICULIÈREMENT RICHE EN PROJETS DE TOUS GENRES.

Article réalisé en collaboration avec Alain DEPRET, Secrétaire de rédaction du Mouvement communal

1 ADL de Sambreville

Le contexte de Sambreville est un peu particulier: son ADL doit en effet aujourd'hui faire face, contre toute attente, à la réaffectation de plusieurs sites industriels suite à la fermeture de Saint-Gobain Sekurit et Saint-Gobain Glass, confortant ainsi sa mission d'aide à la reconversion économique locale. L'ADL de Sambreville s'est d'ailleurs toujours montrée très active pour les entreprises du cru. Elle sert ainsi, d'abord, de relais spécifique aux actions du Bureau économique de la Province de Namur grâce à l'animation du hall relais Créasambre, dont les bâtiments, jouxtant les anciennes usines Saint-Gobain, abritent d'ailleurs l'ADL. Mais elle a également participé à plusieurs projets européens avec pour objectif, notamment, de créer deux zones d'activités et un pôle d'économie sociale sur le territoire communal. Entretien avec Michel FALESSE, Directeur de l'ADL de Sambreville, à propos de ces nombreux projets d'envergure.

Monsieur Falesse, avant toute chose, l'histoire de Sambreville est désormais liée à celle de la fermeture des usines Saint-Gobain... Comment se passe aujourd'hui la reconversion de ces anciens bâtiments ?

Michel FALESSE : *Sur le site de Saint-Gobain, les choses avancent bien. Plus de quarante entreprises, dont une vingtaine de manière précise, ont marqué leur intérêt à s'installer. Certaines y sont d'ailleurs déjà. À tel point que 85.000 m2 des anciens halls sont déjà attribués. Il s'agit, pour partie, d'entreprises locales qui souhaitent plus d'espace pour se développer ou trouver un meilleur environnement pour leur activité. Au total, on parle de 250 emplois. Pas tous des emplois nouvellement créés, mais les sociétés qui s'installeraient le font avec des velléités de développement. D'autre part, par convention, elles s'engagent à réembaucher prioritairement des anciens travailleurs de Saint-Gobain qui correspondraient aux profils recherchés.*

On sait qu'après un déclin de plusieurs dizaines d'années, la fermeture finale des deux usines Glass et Saint-Gobain a mis sur le carreau 800 travailleurs. Le drame ne se résorbe pas en un jour. Mais la renaissance est en marche, indéniablement.

L'ADL joue ici un rôle primordial...

En effet, c'est l'ADL qui gère la reconversion avec le propriétaire. Et ce, pour la commune de Sambreville. Un projet de redéploiement de la Basse-Sambre se doit en effet d'intégrer ce périmètre dans les réflexions. Depuis l'annonce de la fermeture des usines Sekurit en 2013 d'abord, et Glass ensuite en 2014, Sambreville a fait de la reconversion des espaces une de ses priorités. Sans une vision et une gestion globale, une revente morcelée et anarchique pourrait très vite aboutir à la création d'un chancre urbain colossal. Mais le groupe Saint-Gobain, propriétaire du site, a entendu cette préoccupation du politique local et a accepté d'intégrer ce qu'on appelle la plate-forme SITI, pour «Sambreville, Incubation, Transition, Innovation».

Michel FALESSE, Directeur de l'ADL de Sambreville, et **Thierry ABSIN**, responsable des infrastructures de Saint-Gobain

> MALGRÉ LE DRAME DE SAINT-GOBAIN, JE CROIS ENCORE EN L'AVENIR DE LA BASSE-SAMBRE

La «pépinière d'entreprises» **Créasambre**, de par sa nature et son implantation, se veut être l'endroit incontournable en matière de développement économique à Sambreville.

Cette structure, qui s'articule entre politiques et acteurs économiques, institutionnels et privés, coordonne donc les projets liés à la reconversion socio-économique sambrevilloise.

Il aurait été aisé, pour les patrons de la multinationale, de vendre l'entièreté du terrain à un propriétaire privé, n'est-ce pas ?

En effet: un acquéreur qui en aurait fait peu de choses, si ce n'est démanteler l'acier avant de laisser le tout à l'abandon.

Mais l'initiative d'un entrepreneur sambrevillois réputé a empêché cela. Il a, en premier lieu, initié le renouveau du site, en proposant de racheter deux parcelles au groupe, dans les hangars. Avant cela, il avait déjà racheté plus de cinq hectares à Saint-Gobain, un espace qui comprend notamment le château Saint-Roch et les anciens bâtiments administratifs. Au fil des mois, des négociations ont eu lieu afin de prévenir la dégradation du site, qui aurait laissé un impact paysager et environnemental certain.

Les lieux, accessibles par la voie d'eau, la voie ferrée et la route, offrent en effet des atouts non négligeables, d'autant que les halls ont été entretenus avec soin par la multinationale.

La reconversion fonctionne donc bien, jusqu'ici ?

Principalement des PME ont marqué leur intérêt pour s'installer dans les anciens halls de stockage. Quatre d'entre eux sont déjà installés. Sept autres devraient rapidement suivre, alors qu'une quinzaine d'autres sont encore en négociation. Le château est en passe de devenir un hôtel-restaurant. Le développement d'un parc logement est aussi en projet, avec la construction de maisons passives. Mais il y a aussi des petits commerçants, des artistes, des petites industries, et des artisans qui veulent s'y installer. On arrive à saturation au niveau du remplissage des halls, mais la demande est cependant encore là. Dans les mois et les années à venir, nous aurons encore de la surface à proposer. Si on démonte l'étenderie, par exemple, cela libérera plus de 20.000 mètres carrés pour des entreprises qui devront construire, cette fois.

Quand peut-on espérer voir le site complètement réaffecté ?

Saint-Gobain souhaitait quitter définitivement les lieux au 31 décembre 2015. On se rend compte que ce sera cependant impossible. Saint-Gobain à Auvelais, c'est un monstre industriel à détruire et à réhabiliter. On doit maintenir les fournitures d'électricité et de gaz, négocier avec Infrabel pour rétablir le réseau ferré, obtenir les permis pour détruire les fours...

Par chance, Saint-Gobain n'a pas claqué la porte et cela a permis la reconversion du site. Mais il faudra probablement encore deux ou trois ans pour que tout soit proprement achevé.

Contre toute attente, le drame social vécu à Sambreville pourrait donc mener à la revitalisation de tout un bassin de vie...

Ce projet, ajouté au futur parc Ores, à la création du Boulevard de Sambre, subsidié par des fonds européens, souffle en effet un vent nouveau.

→ SUITE EN PAGE 12

→ SUITE DE LA PAGE 11

Nous espérons que ce développement permettra de rectifier l'image très sombre de la Basse-Sambre et fera oublier un peu les drames qui ont entaché Sambreville et sa région. Je suis un éternel optimiste : malgré le drame de Saint-Gobain, je persiste à croire encore en l'avenir de Sambreville.

Quel est votre avis sur le tissu économique local en Wallonie ? Vous pensez que les ADL ont un rôle à jouer, plus que jamais ?

Il est certain que toutes les ADL ne sont pas logées à la même enseigne. Tout cela dépend du tissu économique, des structures existantes, du lieu où l'on se trouve. Je constate qu'à Marche, par exemple, des choses extraordinaires sont en train de se passer, notamment avec les commerces de proximité et les producteurs locaux. A Anhée aussi, se développent des projets basés plus particulièrement sur le tourisme. Mon avis est qu'un soutien aux ADL est indispensable, plus que jamais, car elles ont une utilité certaine et elles devraient pouvoir bénéficier d'un support plus important de la part de la Wallonie, tant au niveau financier qu'au niveau du personnel.

Et pourtant, la Wallonie a supprimé l'agrément de certaines ADL…

De fait, et j'ignore les critères qui ont conduit à cette suppression. Sans doute, certaines équipes ne fonctionnaient-elles pas bien, ou la structure ne convenait-elle pas, ou bien encore y avait-il désaccord entre le politique et la direction. Mais, si vous me demandez mon avis, pour moi, l'outil demeure essentiel.

Pouvez-vous nous rappeler, en quelques mots, quelles sont les missions de l'ADL de Sambreville ?

Ce sont les mêmes que celles de toutes les ADL en Wallonie: accueillir les porteurs de projets, les accompagner et les orienter vers les partenaires utiles, réunir les acteurs du monde économique local pour mener des actions créatrices d'emploi, stimuler des réseaux au service de l'entreprenariat, mettre en évidence les ressources et le savoir-faire, diagnostiquer les atouts et les faiblesses d'une région, établir un plan stratégique de développement durable, définir les actions à mener et se donner les moyens de les évaluer. Et ce, avec l'appui des pouvoirs publics communaux, des entreprises, commerces et associations du secteur privé, des organes de développement territorial de niveaux communal, inter-communal, provincial, régional, fédéral et européen et du réseau d'échange des ADL de Wallonie.

Votre ADL devrait, elle, bientôt changer de visage. Je me trompe ?

Le cas de Sambreville est un peu particulier. Elle est la seule de Wallonie à disposer de deux structures de développement local.

L'une est une agence de développement local comme les autres, tandis que l'autre structure est dédiée à la gestion du commerce du centre-ville, ce qu'on appelle une GCV. Toutefois, la commune souhaite actuellement réunir les deux structures de manière à faire des économies d'échelle et à éviter toute confusion dans l'esprit des commerçants, indépendants et autres entrepreneurs. Dans la DPR, le gouvernement s'est en effet fixé comme objectif des fusionner les dispositifs ADL et GCV. Sambreville a donc déjà pris cette initiative. Il s'agit d'une expérience pilote que la Région observe avec attention.

Votre ADL est d'ailleurs constituée en régie communale autonome…C'est assez unique.

En effet. Je dois rappeler, à ce sujet, que l'ADL est désormais une régie communale autonome et non plus une asbl, ce qui signifie un Comité de direction, un CA et une AG pour l'approbation des comptes et du budget et la prise des décisions importantes. Notre AG est présidée par le bourgmestre. Le CA est composé, lui, aux deux tiers, par des représentants de tous les partis démocratiques et, pour le tiers restant, par des indépendants, le président du Foyer culturel, des représentants du secteur privé, un juge au tribunal du commerce, un expert-comptable et un spécialiste en économie sociale. De plus, nous ne voulions pas perdre certains membres éminents de l'ancienne asbl, comme quelques personnalités des Facultés de Namur.

Cette fusion sera effective quand ?

Tout se passe très vite et la fusion des deux structures en une seule ne saurait tarder. Nous resterions une régie communale autonome et je tiens beaucoup à ce que l'appellation reste celle d'ADL, même si l'on parle de la régie communale autonome territoriale de Sambreville.

Quoi qu'il en soit, cette RCA sera chargée de gérer les entreprises, les commerces de Sambreville, avec une attention toute particulière pour la gestion des centres-villes de Tamines et Auvelais.

Pouvez-vous nous dire un mot sur Créasambre, un bâtiment qui abrite d'ailleurs votre ADL ?

Il s'agit de ce que l'on appelle une «pépinière d'entreprises». En d'autres mots, un lieu où les jeunes entreprises peuvent louer un ou plusieurs bureaux à des loyers intéressants, de façon à ne pas avoir trop de charges lors des premières années d'activité. Le propriétaire du bâtiment est le bureau économique de la Province de Namur.

L'ADL est en charge de la gestion quotidienne du site. Le but est de permettre à ces entreprises de se développer dans un cadre professionnel à des coûts avantageux, mais aussi d'encourager la création d'entreprises à Sambreville. Il s'agit ici d'activités de type bureautiques ou administratives. Des salles de réunion et de conférence pourront également être louées par les entreprises de Sambreville. Créasambre, de par sa nature et son implantation, se veut être l'endroit incontournable en matière de développement économique à Sambreville.

L'ADL de Sambreville a participé à plusieurs projets européens. Vous pouvez nous en dire plus ?

Le programme 2007-2013 est quasiment en phase de clôture. Il s'agissait d'abord d'un subside Urban, d'un montant de 17 millions d'euros. Mais, en 2007-2013, de nouveaux fonds structurels, d'un montant de 9 millions d'euros, ont été octroyés à Sambreville pour six projets, notamment à cause de son taux de chômage très élevé, son faible taux de revenus et la sous-qualification de sa main-d'œuvre. Le projet Feder 2007-2013 avait notamment pour objectif de créer deux zones d'activités économiques: Saint Eugénie, gérée par le Bureau Economique de la Province de Namur au niveau de la vente des terrains, et Bonne Espérance à Moignelée, dont l'aménagement sera terminé fin 2015, ainsi qu'un pôle d'économie sociale baptisé «Le Bon Grain». Il y est notamment question d'aménagement des quais du port autonome à Moignelée, et de deux giratoires pour accéder au site de Sainte-Eugénie.

Quant à l'ancienne boulangerie industrielle dite "du Bon Grain", elle va être complètement rénovée et transformée en un centre d'économie sociale. Le bâtiment abritera des entreprises de réinsertion, des entreprises de formation par le travail ou encore des associations locales. Des espaces de formation, des salles de réunion, une crèche et des bureaux y sont également prévus. A terme, le site sera géré par l'ASBL «Contre vents et marées.

Vous travaillez donc maintenant sur des projets à l'horizon 2020 ?

La troisième phase du projet concerne en effet les années 2014 à 2020. De nouveaux fonds européens ont été débloqués dans le cadre du Feder, d'un montant de 20 millions d'euros, plus quelques millions d'euros en FSE, et trois millions d'euros en Axe 5 pour notre parc Ores, qui aurait normalement dû être fermé sans cela. Mais, Sambreville a pu se réapproprier le site où est localisée une école d'application en restauration.

Ce parc sera réaménagé et rebaptisé «Parc des Générations». Au total, cela fait donc 11 projets qui ont été retenus, tant en Feder qu'en FSE.

On clôture aussi, actuellement, certains dossiers comme «Le bon grain», on étend le parc économique à Sainte-Eugénie, on poursuit les travaux sur Moignelée... Ce sont donc des compléments de subsides qui étaient nécessaires à la finalisation des premiers projets. Dans le cadre des aides européennes 2014-2020, a aussi été un centre de recherches dans l'agro-bio-alimentaire, et notamment dans la dépollution des sols par les plantes, installé à Sainte-Eugénie.

L'ADL de Sambreville s'est également particulièrement fait remarquer grâce à un projet nommé CeSam...

Oui, CeSam, c'est notre club constitué de 40 entrepreneurs locaux. Le CeSam a été créé à la suite de conférences mensuelles organisées par nous, et qui se terminaient systématiquement par des échanges entre les entrepreneurs et les orateurs, tous acteurs économiques, dans un réel climat de convivialité. Deux ans plus tard, le club était créé.

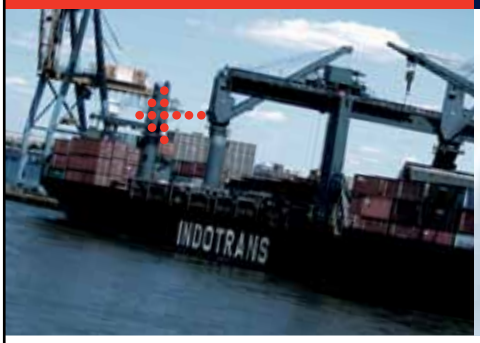
Il est donc né d'une initiative conjointe de l'Agence de développement local et du Bureau économique de la Province de Namur avec le soutien de l'administration communale. Son but principal est de permettre aux acteurs économiques locaux qui le souhaitent de créer des liens et des synergies.

Vous avez des relations concrètes avec les ADL des communes voisines ?

Oui, j'attache beaucoup d'importance, notamment, aux relations que nous entretenons avec l'ADL de Jemeppe-sur-Sambre. Nous nous trouvons effectivement dans le même bassin de vie, nous avons le même tissu industriel, la Sambre, et nous nous posons les mêmes questions quant à l'avenir des industries encore présentes sur nos territoires. De même, en province de Hainaut, de l'autre côté de la Sambre, se trouve Farciennes, avec 3.000 emplois et avec laquelle nous essayons également de développer des synergies.

→ SUITE EN PAGE 14

garantie | financement | soutien direct



Vous êtes exportateur?

Vous voulez développer vos ventes à l'exportation?

Vous avez des projets à financer ?

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

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

Sofinex

Exportez, respirez!

www.sofinex.be

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

→ SUITE DE LA PAGE 13

2 ADL de Braives

Autre lieu, autre réalité. La commune rurale de Braives met l'accent, via son ADL, sur l'aspect local et durable de son artisanat. Car, comme partout ailleurs en Wallonie, son objectif de base est de promouvoir la création d'un contexte positif et favorable au développement économique. Au-delà de la mobilisation des acteurs locaux, le rôle de l'agent de développement local braivois consiste donc à susciter de nouvelles pratiques de coopération, mais aussi de provoquer un changement de mentalité et une nouvelle culture du développement par le partenariat à l'échelon local. A Braives, ce n'est en effet pas la volonté et les projets qui manquent, comme nous le rappelle ici Vincent GERMEAU et Nathalie BOUVY, tous deux agents ADL.

Pourriez-vous évoquer le projet du site d'Hosdent, qui semble être assez populaire dans votre région et dont l'ADL a été en quelque sorte le promoteur ?

Vincent GERMEAU : *Ce site comporte une ancienne cour de justice et un ancien moulin, tous les deux en ruine. Dans le cadre du programme communal de développement rural et des consultations populaires qui s'en sont suivis, un premier PCDR a vu le jour à Braives en 1995, pour prendre fin en 2005. Pendant cette période, le premier bâtiment, la cour de justice, a été transformé en Maison de la rivière. C'était un tout gros projet puisqu'il lui a été consacré un budget de 1,5 million d'euros, auquel ont participé la province, le développement rural et la commune.*

Nathalie BOUVY : *Suite à cette réhabilitation, une asbl paracommunale nommée «Maison de la Meheigne et de l'Environnement» s'est créée. Elle a pour vocation d'organiser des activités nature autour du thème de la rivière. Et, de fil en aiguille, cette asbl s'est spécialisée dans le saule et la communication autour de ce concept. Elle s'est étendue en s'adjoignant une Maison de village, une salle d'exposition et un espace cafétéria. L'ancien moulin a, lui, été transformé en centre d'hébergement après avoir obtenu le statut de site à réhabiliter. L'asbl peut donc proposer dorénavant des séjours touristiques, des séjours scolaires ou des hébergements avec animations nature.*

Le site a d'ailleurs vu naître un parc du saule…

VG : *Les deux bâtiments étaient séparés par une rivière, de chaque côté de laquelle subsistait un espace naturel assez important. Nous avons donc en effet introduit un troisième dossier en vue de développer un parc du saule. Celui-ci a été inauguré assez récemment et il comporte des activités diverses, comme un labyrinthe, un tour aventure, un salicetum, un espace soleil, une mare aquatique et un étang de pêche. C'est donc aujourd'hui une zone naturelle complètement dédiée au saule. La phase 4 du projet, qui, je l'espère, pourra se réaliser cette année, concerne la création, derrière le moulin, d'une plaine de jeux ayant pour thématique la nature, équipée de matériau en bois naturel et liée à l'horeca déjà existant.*

NB : *Le tourisme nature étant en augmentation, le but de la phase 5 du projet sera de créer un «Saule Center», lieu d'accueil touristique durable, modulable et énergétiquement indépendant, avec des animations modulaires en vannerie ou en architecture végétale. De plus, le site jouxtant le Ravel, notre souhait serait d'y créer un relais-vélos, équipé d'infrastructures pour vélos électriques, d'où les touristes pourraient partir et effectuer une boucle dans la région. Toutes ces phases s'inscrivent dans un projet plus global de développement touristique pour la région. Pour ce faire, nous sommes partenaires avec trois autres communes, Burdinne, Héron et Wanze, avec lesquelles nous avons créé une Maison du tourisme. Il s'agira de développer le tourisme industriel via les sites désaffectés, mais surtout les sites en activité que pourraient visiter les touristes. Cela nous permettrait de mettre en valeur des vieux métiers de notre région.*

Et puis surtout, l'endroit servira également à l'accueil de petites entreprises, ce qui nous intéresse plus particulièrement dans le cadre de cet article…

VG : *Il servira en effet de nid d'entreprises sous le nom d'«Ilot d'entreprises d'Avennes». L'Ilot aura pour vocation d'accueillir des activités artisanales, des entreprises locales de petite dimension, dans un endroit situé en bordure du Ravel. Ce site regrouperait onze parcelles, sur un terrain de plus ou moins 11 hectares, qui seraient vendues et aménagées. Les travaux d'aménagement de voiries et d'infrastructures devraient commencer fin 2015 - début 2016.*

NB : *Ce nid d'entreprises est situé entre la E40 et la E42, entre Liège, Bruxelles et Namur, et est évidemment appelé à créer de l'emploi. De plus, en raison de la proximité du Ravel, il serait idéal pour le développement de la mobilité douce. Le permis a été introduit début juillet par la SPI et nous en profiterons pour contacter les entreprises locales en vue de les convaincre de venir s'y installer.*

Disposez-vous d'un réseau d'entreprises pour ce faire ?

VG : *Nous avons organisé à Wanze, avec Villers-le-Bouillet et Marchin, des festivités à l'occasion de la création d'un réseautage d'une centaine d'entreprises. A l'avenir, nous comptons organiser ce genre d'événements une fois par an, avec ces mêmes partenaires et les entrepreneurs, afin de multiplier les contacts et fidéliser les entreprises. De surcroît, nous avons aussi créé, il y a deux ans maintenant, un marché des artisans locaux sur le territoire de notre commune. La mise en place de ce marché fut assez laborieuse, notamment dans la recherche des producteurs locaux, mais on peut dire qu'il a atteint aujourd'hui sa vitesse de croisière.*

NB : *Afin de fidéliser la clientèle et les artisans, nous développons des thématiques pour rendre le marché plus attractif. Aujourd'hui, par exemple, la thématique choisie est le vélo et la mobilité douce, qui rappelle bien entendu la présence du Ravel à Braives. Vous le voyez, le Ravel constitue la colonne vertébrale de six communes sur les huit que compte notre région. Autant l'exploiter du mieux possible.*

Ce réseau d'entreprises a-t-il des projets particuliers ?

VG : *Oui. Nous essayons, par exemple, dans notre projet Leader, d'amener les entreprises à réduire leur consommation énergétique. Et, en matière d'économie circulaire, nous tentons de vérifier si les déchets de certaines entreprises ne pourraient pas servir de matières premières pour d'autres. C'est donc une espèce de réseautage inter-entreprises, à l'échelle de notre territoire. Nous mettons l'accent sur les produits locaux, que nous mettons également en réseau et que nous essayons ensuite de faire vendre en grande surface.*

NB : *Même chose pour les entreprises et les produits de transformations. Ces entreprises sont assez dispersées sur le territoire et nous les organisons aussi en réseau. Par exemple, lorsqu'un nouvel artisan vient s'installer sur notre territoire, nous essayons de voir s'il ne peut pas utiliser l'atelier d'un autre indépendant.*

Vincent GERMEAU et
Nathalie BOUVY, agents ADL Braives

“

METTRE L'ACCENT SUR L'ENTREPRENARIAT LOCAL PAR UN RÉSEAUTAGE INTER-ENTREPRISES

La «**Maison de la Meheigne et de l'Environnement**», née du programme de réhabilitation du site d'Hosdent, a pour vocation d'organiser des activités nature autour du thème de la rivière.

Et ce, afin qu'il puisse bénéficier d'un bâtiment qui serait déjà conforme aux normes exigées, une sorte d'atelier de transformation partagé, en quelque sorte.

Votre soutien profite donc principalement à l'artisanat local…

NB : *Oui, nous recevons de plus en plus d'artisans et d'entrepreneurs locaux au sein de l'ADL. Nous avons ainsi développé un page du site internet communal qui comporte, entre autres, un annuaire spécifique des produits locaux, ce qui représente à peu près 360 acteurs. Nous avons constaté que, parmi ceux-ci, certains n'avaient ni adresse mail, ni site internet. Nous avons donc organisé une séance d'information sur ce sujet car il était important de pouvoir répertorier ces indépendants qui ne connaissent pas encore les bénéfices des nouvelles technologies.*

VG : *Dans le cadre de notre Maison du tourisme commune, nous souhaitons aussi mettre à jour le dépliant touristique et le traduire en néerlandais. Nous avons aussi un bulletin communal mensuel, dans lequel nous présentons l'activité économique braivoise sous forme d'interviews décalées afin de créer une certaine proximité entre le vendeur et ses clients-lecteurs potentiels.*

Je suppose qu'il est également question d'agriculture, dans une commune rurale comme la vôtre ?

VG : *En 2012, Braives a en effet lancé un nouveau PCDR. Celui-ci est toujours en phase d'élaboration et, pour notre part, nous en suivons la partie agriculture, entreprise et économie. Dans ce cadre, nous avons beaucoup de contacts avec les agriculteurs. Par exemple, nous publions un calendrier des récoltes qui ont pour conséquence des opérations parfois bruyantes. Et ce, afin que les riverains acceptent que ceux-ci effectuent leur travail jusque tard dans la nuit.*

NB : *Autre chose: à l'initiative d'Awans, un projet de collecte de pneus a été mis sur pied en 2014 auprès des agriculteurs. Ce projet a été réalisé avec l'aide d'un collecteur de pneus privé et a remporté un franc succès. C'était aussi une manière de nouer des liens de confiance entre les agriculteurs et nous, même si une petite participation aux frais était demandée.*

Etes-vous actifs en matière d'emploi local ?

NB : *Oui, grâce notamment à un projet que nous avons baptisé «Le maillon fort», en partenariat avec Wanze, Villers-le-Bouillet, Engis, Héron et Marchin.*

Le but est de concilier l'offre et la demande d'emploi local. Il est apparu que des entreprises occupaient des travailleurs venant parfois de fort loin, alors que les profils recherchés existaient sur nos entités. Chaque ADL a donc pris contact avec toutes les entreprises de leur réseau. Nous avons ainsi pu regrouper toutes les offres d'emploi et ce, en collaboration avec le Forem. Nous avons diffusé ces offres d'emploi et nous avons reçu une trentaine de candidatures, qui ont été triées et dispatchées vers les entreprises ciblées. Cette opération s'est terminée par un speed meeting entre les employeurs et les candidats, ce qui a contribué à la création d'une dizaine d'emplois en CDD, en intérim et en réserve de recrutement. Le retour des entreprises a été très positif.

VG : *Il est vrai que, grâce aux bons contacts que nous entretenons avec nos collègues des ADL voisines, il nous est donné de développer des projets un peu plus ambitieux, qui dépassent la taille de notre propre entité ou de celui de notre partenariat initial. Nous avons ainsi, encore en réserve, un projet que souhaitaient développer un infographiste et un photographe de la région. Il s'agit d'une exposition d'œuvres d'art photographiques nature, autour de laquelle nous avons développé une promenade. Le départ se situe à la gare de Braives, où se tient également le marché local, et son parcours emprunte le Ravel en traversant le domaine d'Hosdent. La boucle est ainsi bouclée.* ■

Private Equity

2016 sur la lancée de 2015 ?

LES ACTEURS BELGES DU SECTEUR DU PRIVATE EQUITY SE MONTRENT PLUTÔT CONFIANTS POUR L'ANNÉE 2016. IL FAUT DIRE QU'ILS SORTENT D'UNE ANNÉE 2015 PARTICULIÈREMENT FASTE EN MATIÈRE DE FUSIONS ET ACQUISITIONS.UNE ANNÉE RECORD QUI A VU DE NOMBREUX DEALS SE NOUER, AU POINT DE COMPARER LES NIVEAUX 2015 À CEUX ATTEINTS AVANT LA CRISE. JUSQU'ICI, 2007 FAISAIT OFFICE DE RÉFÉRENCE.

par Yves-Etienne MASSART

AB InBev et SAB Miller, Delhaize et Ahold, ou encore fusion Degroof-Petercam, voilà probablement les trois méga deals qui auront marqué les esprits et l'année 2015. Pour les observateurs, ce sont près de 150 opérations qui se sont nouées sur le marché belge, soit entre entreprises belges et acteurs étrangers, soit entre entreprises étrangères et acteurs belges. La balance penche en faveur des premiers : 2015 aura donc vu davantage de sociétés belges passer entre des mains étrangères que l'inverse.

Au niveau mondial, 2015 est synonyme d'année record. Les transactions ont pratiquement atteint les 4.500 milliards d'euros, pour un total proche des 38.000 deals de fusions-acquisitions.

A l'échelle de la Belgique, le deal entre AB InBev et SAB Miller représente plus des deux tiers des montants consacrés à ces opérations impliquant soit une entreprise cible, vendeur, ou acquéreur belge. A lui seul, ce deal pèse 92 milliards sur les 126 milliards de transactions.

Les experts citent au minimum trois ingrédients majeurs de cette activité plus que soutenue du secteur : les taux d'intérêt sont bas et le recours au financement moins onéreux, les entreprises et fonds d'investissement disposent de pas mal de liquidités et enfin, des valorisations boursières dans une fourchette haute, ce qui généralement encourage une sortie par le haut et soutient donc la vente d'actifs.

Dernier argument intéressant pour le vendeur jusqu'à ce qu'il ne décourage l'acheteur qui jugerait alors la valorisation trop élevée.

Quand on connaît le délai entre la mise sur le marché et la conclusion du deal, cette hypercativité en 2015 a de fortes chances de déborder sur l'activité du secteur au cours des premiers mois de 2016. Et ceci, même si l'on note un raccourcissement de ce délai, au point que certains estiment qu'il a aujourd'hui carrément été divisé par deux et tourne dorénavant autour des trois mois. Le phénomène est d'ailleurs général : un peu partout, les opérations se réalisent beaucoup plus vite.

→ SUITE EN PAGE 16

La prévention, un jeu d'enfant ?

ETHIAS : UNE ÉQUIPE D'EXPERTS EN PRÉVENTION À VOTRE SERVICE

Détecter les risques sur le lieu de travail, mettre en place des outils de sécurité performants, prévoir les formations nécessaires pour votre personnel, s'assurer de leur bien-être au travail, disposer à tout moment des informations légales et techniques pertinentes …

Construire une politique efficace de prévention, c'est tout sauf un jeu d'enfant. Nos conseillers en prévention sont là pour vous y aider !

Envie d'en savoir plus ? **www.ethias.be/preventioncorner**

ethias
Les efficassureurs

Ethias S.A., rue des Croisiers 24, 4000 Liège, RPM Liège – TVA : BE 0404.484.654 – IBAN : BE72 0910 0078 4416 – BIC : GKCCCBEBB

→ SUITE DE LA PAGE 14

On estime aujourd'hui que le délai entre la mise sur le marché et la conclusion du deal tourne autour des trois mois.

> UNE TRANSACTION RAPIDE ET DES NÉGOCIATIONS RAPIDEMENT MENÉES SONT DES GAGES DE CONTINUITÉ DE L'ENTREPRISE.

Il n'est pas rare de voir le vendeur prendre en charge quantité d'étapes du processus jusque là assumées par les candidats acheteurs. Il perd ainsi moins de temps à mettre ses équipes et ses documents à la disposition des réviseurs, auditeurs, avocats, banquiers et autres experts impliqués dans l'analyse et les négociations.

Tout le monde y trouverait son compte : une transaction rapide réduit les risques de ne pas la voir aboutir ou de voir d'autres acteurs se positionner et donc ralentir le processus.

Historiquement et moyennant accords de confidentialité, le vendeur jouait la transparence de manière un peu passive. Avec l'accélération du tempo, il doit être beaucoup plus proactif. Il n'est pas rare de le voir prendre en charge quantité d'étapes du processus jusque là assumées par les candidats acheteurs. Il perd donc moins de temps à mettre ses équipes et ses documents à la disposition des réviseurs, auditeurs, avocats, banquiers et autres experts impliqués dans l'analyse et les négociations.

Avec un niveau d'information beaucoup plus élevé, il peut aussi espérer séduire un nombre plus important de candidats acheteurs.

De l'autre côté du deal, les acheteurs s'en retrouvent mieux armés pour se positionner, déposer des offres, voire passer plus rapidement dans la phase de concrétisation, les négociations finales, généralement exclusives. Et si les candidats-acheteurs sont en nombre, la négociation peut aussi s'alléger de part et d'autre pour aboutir rapidement. Les garanties et autres déclarations sont même parfois zappées, notamment parce que les acheteurs sont plus nombreux que les vendeurs. La pression du marché opère... Une transaction rapide, des négociations rapidement menées, ce sont des gages de continuité : une longue période d'incertitude donne une image plus négative, elle augmente la période de flottement, aussi bien pour l'entreprise que pour son personnel, ses clients et ses fournisseurs. Acheteur et vendeur, personne n'en sort gagnant.

2016 ne démarre pas sans perspectives intéressantes, même si les prévisions à long terme sont toujours hasardeuses. En Belgique, plusieurs introductions en bourse sont programmées et une série d'entreprises, tant flamandes que wallonnes, ne cachent plus qu'elles sont ou seront à vendre.

Au niveau mondial, les marchés boursiers connaissent une période agitée, notamment la bourse chinoise, qui est à l'image de l'économie chinoise. Certains pays émergents, notament l'Inde et les Philippines, ainsi que le Mexique restent très attractifs et l'Europe semble sur la voie du redressement, les entreprises y retrouveront probablement plus rapidement la voie des bénéfices, une perspective plus alléchante pour tout acheteur. Par contre, certaines valorisations boursières sont hautes et offrent peu de perspectives de rendements juteux pour le acheteurs potentiels. ■

Découvrez comment nos banquiers peuvent accompagner votre entreprise familiale.

Si vous gérez une entreprise familiale, vous connaissez tous les défis et les questions que cela génère. Comment structurer votre patrimoine lorsque la société grandit ? Si vous souhaitez acquérir un immeuble, devez-vous l'acheter en fonds privés ou non ? Quelles sont les possibilités de transmission ? Heureusement, vous n'êtes pas seul face à ces questions. Votre Relation Manager et votre Private Banker peuvent vous faire bénéficier de leur expérience afin que vous puissiez prendre les bonnes décisions, tant au niveau professionnel que privé. Car, si entreprendre est dans vos gênes, vous soutenir est dans les nôtres.

Prenez rendez-vous sur ing.be/familybusiness

ING

ING Belgique S.A. – Banque/Prêteur – Avenue Marnix 24, B-1000 Bruxelles – RPM Bruxelles – TVA : BE 0403.200.393 – BIC : BBRUBEBB – IBAN : BE45 3109 1560 2789. Éditeur responsable: Inge Ampe – Cours Saint-Michel 60, B-1040 Bruxelles.

Lifting complet

pour les Cellules Mobilité et Environnement de l'UWE

APRÈS RESPECTIVEMENT PLUS DE 10 ANS ET 20 ANS D'EXISTENCE, LA CELLULE MOBILITÉ ET LA CELLULE DES CONSEILLERS EN ENVIRONNEMENT DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES SE DOTENT D'UN NOUVEAU LOGO, D'UNE NOUVELLE IMAGE ET D'UN NOUVEAU SITE INTERNET AU GOÛT DU JOUR.

par Benoît MINET et Olivier CAPPELLIN

Au sein du département «Environnement, aménagement du territoire, énergie et mobilité» de l'UWE, les deux Cellules exercent (depuis 2002 et 1994) toutes deux un travail de sensibilisation et d'accompagnement des entreprises en matière de développement durable au sens large.

Qui dit travail de sensibilisation, dit aussi outils de communication performants en phase avec les attentes des entreprises

Pour mener à bien leur travail, les Cellules utilisent et développent de nombreux outils et services au profit des entreprises. Il semblait dès lors temps de revaloriser le travail et l'expertise reconnue des deux Cellules au travers, pour chacune d'entre elles, d'une nouvelle identité visuelle et d'une nouvelle plateforme d'information web.

Ainsi, sur le plan visuel, il est apparu pertinent de développer une identité plus proche et plus cohérente, en particulier au niveau du logo, pour plus de reconnaissance, de complémentarité mais aussi plus d'impact auprès des entreprises.

Dans le même esprit, la Cellule de Conseillers en Environnement a été rebaptisée «Cellule Environnement», tout en gardant son slogan "***L'environnement et votre entreprise une gestion toute naturelle***", et la Cellule Mobilité a désormais opté pour la formule suivante : "***La mobilité et votre entreprise, une affaire qui roule tout simplement***".

Mettez à jour vos connaissances de la mobilité et de l'environnement au profit de la durabilité, de l'efficacité et de la compétitivité de votre entreprise

A présent, les Cellules peuvent compter sur une toute nouvelle plateforme web plus en harmonie avec les attentes actuelles des entreprises sur le plan de l'ergonomie ainsi que sur le plan de la quantité et de la qualité des informations qu'elle contient.

Au niveau de la forme, les nouveaux sites des deux cellules répondent ainsi davantage aux nouveaux standards du web et sont désormais totalement «responsive», soit consultables sur tous les supports mobiles (tablettes et smartphones).

Au niveau du contenu, les deux sites peuvent compter sur une nouvelle structuration de l'information ainsi que sur de nouvelles thématiques plus en phase avec les tendances du moment.

A l'égal de l'ensemble des outils proposés par les Cellules, les exemples de bonnes pratiques – via la rubrique «Success stories» – sont au cœur des deux sites et répondent encore mieux aux besoins d'appuis techniques et d'échanges d'informations des entreprises dans le domaine.

Enfin, pour plus de dynamique et de partage avec les entreprises, les Cellules sont désormais actives sur les réseaux sociaux comme Linkedin, Twitter ou encore via leurs chaînes Youtube.

Mettez à jour vos connaissances de la mobilité et de l'environnement au profit de la durabilité, de l'efficacité et de la compétitivité de votre entreprise en téléchargeant notre brochure et en visitant sans tarder www.mobilite-entreprise.be et www.environnement-entreprise.be.

Bonne visite !

Les Cellules Mobilité et Environnement sont gérées par l'Union Wallonne des Entreprises, avec le soutien de la Wallonie.

www.mobilite-entreprise.be

«Budget Mobilité», «Fiscalité de la Mobilité», «Mobilité douce et mobilité partagée», «Réseau et formations des Mobility managers»... ponctuent désormais les pages et la structuration du nouveau site internet de la Cellule Mobilité.

D'ores et déjà 8 «Success Stories» (GSK, UCB, PAE de Créalys, Ethias, Lampiris, Swift, PAE de la Vallée du Hain ou le projet de parkings de covoiturage public-privé en Wallonie) viennent illustrer les bienfaits de la gestion de la mobilité en entreprise ou à l'échelle d'un parc d'activité économique.

Plus d'information sur les services proposés par la Cellule Mobilité de l'UWE :

010/48.94.05 - mobilite@uwe.be
Twitter : @CelluleMobilite
www.mobilite-entreprise.be

www.environnement-entreprise.be

Sensibilisation du personnel, infractions environnementales, économie circulaire, écoconception, écologie industrielle... sont autant de nouvelles thématiques abordées sur le site internet de la Cellule Environnement, qui offre par ailleurs une entrée plus spécifique aux matières liées au Permis d'Environnement.

Vous y retrouverez aussi les success stories de 6 entreprises wallonnes (Bières de Chimay, IBA, Isometall, Karl Hugo, Peter Müller, Schmitz Digital Printing et Solidbéton) auxquelles viendront très prochainement s'en ajouter d'autres !

Plus d'information sur les services proposés par la Cellule Environnement de l'UWE :

010/47.19.43 - environnement@uwe.be
www.environnement-entreprise.be

PUBLI-RÉDACTIONNEL

LA SOWACCESS, PARTENAIRE NEUTRE EN transmission de PME en Wallonie

POUR UN CHEF D'ENTREPRISE, LA CESSION DE SA SOCIÉTÉ EST UNE QUESTION QUI DOIT ÊTRE ENVISAGÉE SEREINEMENT. TANT AU NIVEAU DE LA **PÉRENNITÉ DE L'ORGANISATION** QU'**À TITRE PERSONNEL POUR LE CÉDANT**, CETTE ÉTAPE IMPORTANTE DANS LA VIE D'UNE SOCIÉTÉ DOIT ÊTRE ANTICIPÉE ET BIEN PRÉPARÉE.

La SOWACCESS, Société Wallonne d'Acquisitions et de Cessions d'Entreprises, accompagne le chef d'entreprise en toute confidentialité et neutralité dans ses démarches.

Informer et sensibiliser

Afin de sensibiliser les entrepreneurs à l'importance d'être bien préparé, la SOWACCESS a mis à la disposition des chefs d'entreprise le **Diagnostic Transmission**©. Celui-ci aborde les différents paramètres et éléments de réflexion dans un projet de cession, permet à l'entrepreneur d'évaluer le niveau de préparation de son entreprise à la vente et formule des recommandations de première ligne.

La SOWACCESS édite également le «**Guide pratique de la transmission**» qui comporte les principales informations pratiques sur le processus de transmission.

Enfin, les conseillers de la SOWACCESS proposent des entretiens individuels aux entrepreneurs qui souhaitent initier une démarche de cession afin de les orienter vers des experts agréés reconnus en transmission d'entreprises, les mieux à-même de répondre aux besoins spécifiques de la société à céder.

Trouver un repreneur

Pour les PME dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500.000 euros, la SOWACCESS propose un outil de mise en relation, se basant sur des contacts personnalisés et une recherche active de contrepartie, et qui respecte la confidentialité des parties.

Pour les sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500.000 euros ou pour les sociétés actives dans les secteurs du commerce de détail et l'HORECA, indépendants et professions libérales, la SOWACCESS a développé un site d'annonces de sociétés à vendre, **www.affairesasuivre.be**.

Info

Sowaccess
Groupe Sowalfin

Dossier

International

Les exportations : enjeu stratégique pour la Wallonie

COMPTE TENU DU RÔLE MAJEUR QUE JOUENT LES EXPORTATIONS DANS LA DYNAMIQUE ÉCONOMIQUE RÉGIONALE, CELLES-CI SONT UN VÉRITABLE ENJEU DE POLITIQUE RÉGIONALE. ÉTANT DONNÉ QUE LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ WALLONS RECOUPENT L'ESSENTIEL DES PRODUITS EXPORTÉS, CEUX-CI ONT UN RÔLE CENTRAL À JOUER DANS LA CRÉATION, LE DÉVELOPPEMENT ET LA CROISSANCE D'ENTREPRISES À VOCATION INTERNATIONALE, DONT LES PRODUITS À HAUTE VALEUR AJOUTÉE PEUVENT S'IMPOSER SUR LES MARCHÉS MONDIAUX. PLUS GÉNÉRALEMENT, LA POLITIQUE INDUSTRIELLE QUE MÈNERA LA WALLONIE SERA DÉCISIVE POUR L'AVENIR DES EXPORTATIONS WALLONNES. L'AWEX DOIT BIEN ENTENDU CONTINUER À JOUER SON RÔLE CRUCIAL DE SENSIBILISATION ET D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES VERS CES MARCHÉS LOINTAINS, POUR AMENER TOUJOURS PLUS D'ENTREPRISES WALLONNES À LA GRANDE EXPORTATION. CEPENDANT, C'EST FINALEMENT AUX ENTREPRISES QU'IL REVIENT DE FAIRE PREUVE DU DYNAMISME NÉCESSAIRE POUR PORTER LES PRODUITS ET SERVICES DE LA RÉGION SUR LES MARCHÉS MONDIAUX.

Études 2015 sur la situation de l'entreprise

Exportations wallonnes : concentration géographique et sectorielle

LES «ÉTUDES SUR L'ENTREPRISE» RÉALISÉES PAR L'UWE ONT CIBLÉ EN 2015 L'ÉVOLUTION ET LA STRUCTURE DES EXPORTATIONS WALLONNES DEPUIS 2002. LES EXPORTATIONS SONT EN EFFET UN DES PILIERS DE LA SANTÉ ÉCONOMIQUE DE LA WALLONIE. PETITE RÉGION TOURNÉE VERS L'EXTÉRIEUR, LA TAILLE MODESTE DE SON MARCHÉ INTÉRIEUR NE LAISSE PAS BEAUCOUP D'ALTERNATIVES À SES ENTREPRISES : ELLES DOIVENT TROUVER DES RELAIS DE CROISSANCE À L'ÉTRANGER POUR CROÎTRE ET PROSPÉRER.

par Yves-Etienne MASSART

Ce n'est pas un scoop : la Wallonie est une petite région très ouverte sur le monde. Le commerce international y occupe une place prépondérante et influence donc fortement son activité économique. Cette importance des exportations dans le système économique wallon rend donc leur caractérisation nécessaire. Au travers de cette étude, l'Union Wallonne des Entreprises a cherché à entrer dans le détail des statistiques du commerce extérieur de la région et à mettre le doigt sur les secteurs qui font l'essentiel des exportations wallonnes.

Il fallait s'en douter : la Wallonie n'a pas échappé à la morosité ambiante. Les crises récentes ont très largement impacté les exportateurs wallons. Des secteurs entiers ont ainsi dû subir une baisse brutale et durable de leur demande extérieure. En conséquence, la structure même des exportations wallonnes a sensiblement évolué au cours des dernières années. Certains secteurs traditionnels de la région ont ainsi été dépassés par des activités nouvelles.

La Wallonie dans le commerce mondial

Concrètement, la dynamique qu'ont connue les exportations wallonnes au cours de la période 2002-2008 a été brisée avec l'éclatement de la crise de 2009. Cette rupture a eu pour conséquence une diminution de la part de la région dans le commerce mondial, et particulièrement dans les échanges avec les pays émergents à partir de 2010. Dans le même temps, les exportations wallonnes sont restées fortement concentrées sur le continent européen, et singulièrement sur les pays limitrophes qui représentent toujours plus de 60% des échanges.

La traduction en chiffres : les exportations régionales ont globalement progressé entre 2002 et 2014 en euros courants. Une analyse intra-période montre que la croissance des exportations a nettement ralenti entre le début de la crise en 2009 et 2012. Et deux ans plus tard, à la fin 2014, elles n'avaient toujours pas retrouvé leur niveau de 2008 en euros courants.

Une conséquence de ce ralentissement est que la Wallonie a cessé de gagner des parts dans le commerce mondial (en dollars courants) depuis le début de la crise. Elle est passée de 0,58% en 2009 à 0,43% en 2014. Les causes sont sans doute multiples : une spécialisation dans des biens fortement frappés par la baisse de la demande mondiale, un manque de compétitivité ou une réelle difficulté à s'imposer sur les marchés en forte croissance, étant donné la spécialisation en biens intermédiaires.

Concentration sur les pays proches

Autre handicap récurrent, la région est toujours confrontée à une forte concentration géographique de ses exportations sur le continent européen et singulièrement sur les pays proches, pour ne pas dire limitrophes (TABLEAU 01)... Alors que leur économie avait le vent en poupe et a tiré les exportations de nombreux pays, la part des pays BRIC dans les exportations wallonnes n'est passée que de 2,2% en 2002 à 2,8% en 2014, soit «à peine» 500 millions d'euros de plus sur la période. En toute logique, cette modeste progression n'a pas permis à la région de gagner des parts dans les importations de ces grands pays, où les activités de la Wallonie représentent moins de 0,4% du total.Cap donc sur l'Europe, où la France reste ainsi, et de loin, son premier client. Elle est suivie par l'Allemagne et les Pays-Bas.

Ceci dit, la grande exportation fonctionne malgré tout, mais sur des marchés déjà anciens : les entreprises wallonnes affichent une capacité à dépasser les frontières de l'Europe, en faisant des États-Unis son cinquième marché. Cette concentration géographique sur des marchés matures n'offre donc que des perspectives limitées pour le commerce extérieur de la région.

Un petit nombre de produits et d'entreprises

Un des enjeux majeurs auquel est confrontée la région est la concentration de ses exportations sur un petit nombre de produits et de très grandes entreprises La diversification géographique n'est en effet pas le seul enjeu auquel sont confrontées les exportations wallonnes.

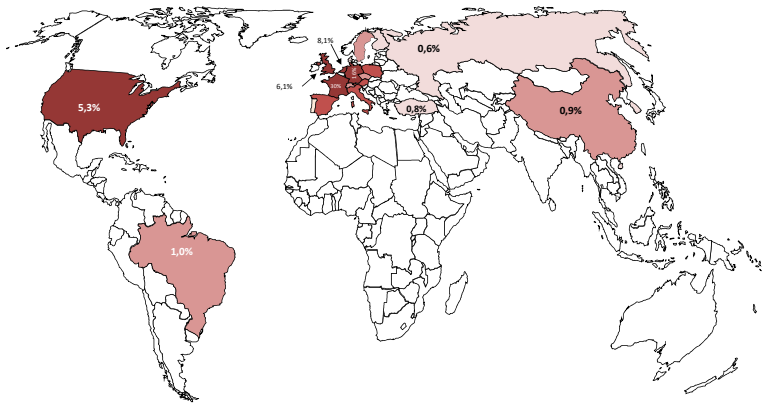
A la lecture attentive des chiffres, il apparaît très clairement que nos exportations reposent sur un petit nombre de produits différents. Les chiffres parlent d'eux-mêmes (TABLEAU 02) : sur les plus de 7.400 codes produits qui sont recensés dans les statistiques du commerce extérieur en 2014, les 5 premiers produits représentaient 23% du chiffre d'affaires total à l'exportation ! Et ce n'est pas tout : 3 de ces 5 produits étaient issus du même secteur : celui de la Santé. Plus spectaculaire encore, deux produits, les vaccins et un certain type de médicaments, représentaient près de 20% du total des exportations de la Wallonie !

Cette concentration des exportations dans quelques produits se conjugue avec une concentration dans un petit nombre d'entreprises. Ainsi, un nombre très limité de grandes entreprises exportatrices de la région fournissaient entre 30 et 40% du total des exportations de 2014.

L'histoire économique récente de la Wallonie a montré les dangers qu'entraîne cette forme de spécialisation.

En effet, suite à la crise de 2009, une réduction de l'activité de grandes entreprises actives dans le secteur des métaux et des machines, outils et véhicules terrestres a amené une réduction significative des exportations wallonnes.

20 premiers pays partenaires commerciaux de la Wallonie en 2014
(en pourcentage du montant total exporté par la région en 2014)

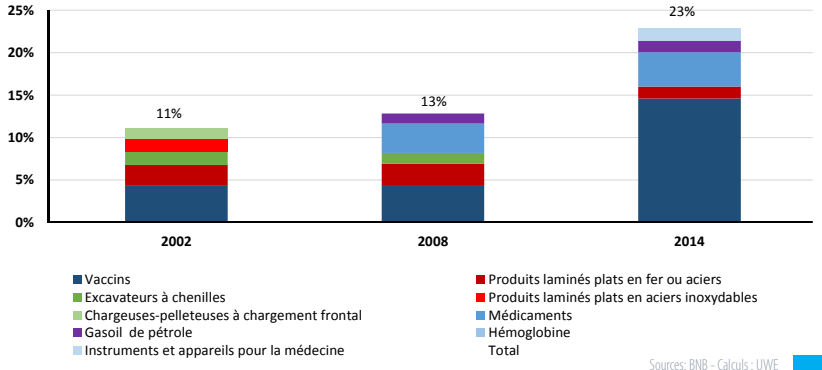


Source : BNB - Calculs : UWE

01

Les exportations wallonnes sont particulièrement concentrées sur les pays proches. Les États-Unis représentent le premier marché à la grande exportation. Par contre, les produits wallons sont encore trop peu exportés vers les pays émergents, bien que les échanges progressent petit à petit.

Top 5 des produits exportés par les entreprises wallonnes
(Concept national - Sur plus de 7.400 codes produits)



Sources: BNB - Calculs : UWE

02

Si l'on isole les 5 premiers produits exportés par les entreprises wallonnes (sur les plus de 7.400 produits différents que compte la nomenclature du commerce extérieur), on constate une concentration de plus en plus marquée sur le secteur pharmaceutique. En effet, les vaccins sont passés en l'espace de 12 ans de 4% à 15% du total. En parallèle, les médicaments ont également progressé, mais d'autres produits sont sortis du classement, comme certains métaux et les engins de chantiers.

→ SUITE EN PAGE 25

5 Terminaux bi ou tri-modaux :
MANAGE, GAROCENTRE, STREPY-BRACQUEGNIES, MONS-GHLIN, TOURNAI-VAULX

P.A.C.O.

Coordonnées :
Rue Mercure 1 – 7110 LA LOUVIÈRE
064/23.67.00 - info@le-paco.be
www.le-paco.be

Yves Prete : "*Pour exporter, il faut innover*"

Pour le président de l'UWE, les exportations sont de la plus haute importance pour l'économie wallonne : la croissance des exportations est fondamentale, c'est un enjeu stratégique.

Il n'a fallu qu'une dizaine d'années pour que le secteur de la santé passe de la cinquième à la première place parmi les exportations wallonnes. La Wallonie doit se servir de cet exemple pour investir aujourd'hui dans ses locomotives de demain..! En 2002, ce secteur représentait 8% des exportations wallonnes alors qu'en 2014, il comptait pour 27%.

La preuve que la qualité des produits est un élément central pour l'internationalisation d'une entreprise. Et pour Yves Prete, "*si cette entreprise veut se démarquer, elle doit posséder le meilleur produit sur son marché*". Un niveau d'excellence qu'il n'est pas évident de remplir : "*Pour réussir à la grande exportation, nos entreprises doivent proposer des produits originaux et de très grande qualité. Et, pour offrir cet avantage compétitif, elles doivent pouvoir à la fois en maîtriser à la fois la conception, la production et le service après-vente*".

Yves Prete évoque d'autres conditions à cette réussite : avoir la capacité de financer sa recherche et son innovation et être capable d'évoluer en permanence. "*Les concurrents n'attendent pas, il faut donc pouvoir se réinventer chaque jour, ne pas vivre sur ses acquis*". Et là, l'atout de la Wallonie est clairement sa main d'œuvre, notamment ses ingénieurs, ses chercheurs, qui dopent les bureaux d'étude ou les centres de recherche des entreprises. Mais pas seulement les ingénieurs et les chercheurs : "*La qualité des gens qui produisent est tout aussi essentielle. Et la Wallonie n'a pas à se plaindre, sa main d'œuvre est reconnue internationalement, ce qui me fait dire que la force de la Wallonie, c'est les Wallons ! Bien former les Wallons de demain est donc capital : c'est pour cela que nous insistons tellement sur la qualité de l'enseignement et de la formation. C'est parce que les élèves, les étudiants d'aujourd'hui, seront les artisans de notre future croissance*".

En réaction à l'étude, il souhaite mettre en balance, d'une part la concentration des exportations sur certains secteurs et sur certaines grandes sociétés et, d'autre part, le très grand nombre de TPE et de PME qui exportent et qui réalisent d'ailleurs la majeure partie de nos exportations. "*Ce très grand nombre d'acteurs, de plus petite taille, est synonyme de potentiel de croissance plus élevé*".

Certains produits-phares du passé à l'exportation n'ont pas été remplacés et la compétitivité de la Wallonie n'est pas son principal atout, loin de là en matière de coûts salariaux et de coûts de l'énergie. C'est donc dans les pôles de compétitivité qu'Yves Prete place ses plus grands espoirs pour aller chercher de la croissance, à l'international, dans les prochaines années.

Les exportations vers l'Europe représentaient 82% en 2014, contre 84% en 2002. Les exportations vers les BRIC, elles, ont peu augmenté en dix ans, alors que ces marchés étaient pourtant porteurs. Le président de l'UWE en est convaincu : "*La croissance, dans la durée, c'est à la grande exportation qu'il faut aller la chercher. Il faut bien évidemment consolider nos positions chez nos voisins, mais pour croître il faut ambitionner d'aller beaucoup plus loin*". Yves Prete encourage dès lors les entreprises wallonnes à "*accrocher*" les forts taux de croissance de certains marchés extérieurs.

→ SUITE DE LA PAGE 23

L'avenir ?

L'émergence de nouveaux acteurs et la diversification des produits exportés par les entreprises wallonnes sont donc indispensables à un redressement durable du commerce extérieur régional.

Aujourd'hui, les exportations régionales sont donc fortement axées sur le secteur de la santé, qui a crû de façon très impressionnante au cours des dernières années, quintuplant presque ses ventes à l'étranger depuis 2002.

Si cette progression est en partie due au développement du produit phare de la région, les vaccins, ce dernier n'en est pas le seul responsable. En effet, d'autres produits proches se sont développés en parallèle (comme les médicaments hormonaux et le matériel chirurgical, ou encore les produits biologiques (sérums, cellules souches...). Et parfois, ils se sont développés plus rapidement encore que les vaccins.

Ce secteur constitue donc l'exemple à suivre en Wallonie : quelques grandes entreprises ont placé la Wallonie parmi les régions les plus avancées dans ce domaine. Et aujourd'hui ce savoir-faire permet à de nouvelles activités de pointe d'éclore, comme le montrent les récentes et spectaculaires IPO de jeunes entreprises wallonnes de biotechnologie.

Bien entendu, le secteur de la santé n'est pas, et ne doit pas être, le seul secteur d'avenir de la région. D'autres secteurs ont également connu de belles progressions, bien que celles-ci soient occultées par la progression hors norme du secteur de la santé.

D'autres produits développés par des entreprises wallonnes sont également très prometteurs. Par exemple, le secteur de la chimie, qui a réussi à développer de nouveaux produits particulièrement innovants.

Ou l'industrie aéronautique et spatiale wallonne, qui offre également des perspectives intéressantes, de même que le secteur du génie mécanique et des machines, outils et véhicules terrestres, dont les ventes progresser malgré les difficultés rencontrées par certaines de ses plus grandes entreprises.

Le secteur agroalimentaire affiche lui aussi une belle progression de ses exportations, une des plus importantes après celle du secteur de la santé.

Certains de ses produits s'exportent d'ailleurs parfois très loin de nos frontières régionales, tels que les produits laitiers, les produits à base de pommes de terre, les boissons, les sucres et produits dérivés. Plus globalement, c'est vers la production de produits finis qu'il faudrait orienter l'industrie wallonne.

Le rôle des pôles

Dans ce contexte, et compte tenu du rôle majeur que jouent les exportations dans la dynamique économique régionale, celles-ci sont un véritable enjeu de politique régionale.

On constate que les cinq premiers secteurs exportateurs recoupent la couverture sectorielle des pôles de compétitivité. Ceux-ci ont donc un rôle central à jouer dans la création, le développement et la croissance d'entreprises à vocation internationale dont les produits à haute valeur ajoutée peuvent s'imposer sur les marchés mondiaux.

Plus généralement, la politique industrielle que mènera la Wallonie sera décisive pour l'avenir des exportations wallonnes.

L'AWEX doit bien entendu continuer à jouer son rôle crucial de sensibilisation et d'accompagnement des entreprises vers ces marchés lointains, pour amener toujours plus d'entreprises wallonnes à la grande exportation.

Cependant, c'est finalement aux entreprises qu'il revient de faire preuve du dynamisme nécessaire pour porter les produits et services de la région sur les marchés mondiaux. ■

Les «Etudes sur la situation de l'Entreprise», publiées chaque année, constituent une référence pour rendre compte du profil général de l'entreprise wallonne et du cadre dans lequel elle évolue.

Les exportations sont un des piliers de la santé économique de la Wallonie. Petite région tournée vers l'extérieur, la taille modeste de son marché intérieur ne laisse pas beaucoup d'alternatives à ses entreprises : elles doivent trouver des relais de croissance à l'étranger pour croître et prospérer. L'importance des exportations dans le système économique wallon rend donc leur caractérisation nécessaire. Au travers de cette étude, l'Union Wallonne des Entreprises a cherché à entrer dans le détail des statistiques du commerce extérieur de la région et mettre le doigt sur les secteurs qui font l'essentiel des exportations wallonnes.

L'édition 2015 des «*Études sur la Situation de l'Entreprise*», intitulée «LA STRUCTURE DES EXPORTATIONS WALLONNES», est disponible :

- en version électronique sur www.uwe.be, rubrique «Publications>études».
- en version papier sur simple demande auprès de Laurence Mortier (010/47.19.44, laurence.mortier@uwe.be) ou via le formulaire de commande en ligne sur www.uwe.be

Success Story

VIGAN : leader mondial de l'aspirateur à céréales

PME LEADER MONDIALE ET CHAMPIONNE TOUTES CATÉGORIES À L'EXPORT, VOILÀ LE PALMARÈS INCROYABLE DE VIGAN. AVEC 99% DE SA PRODUCTION QUI PREND LE CHEMIN DE L'EXPORTATION, LA SOCIÉTÉ NIVELLOISE FAIT FIGURE D'EXCEPTION. DANS LES PORTS OU LE LONG DES VOIES NAVIGABLES, LES ASPIRATEURS À CÉRÉALES DE VIGAN SE DÉCLINENT À L'INFINI : MACHINES MOBILES, TOURS DE DÉCHARGEMENT, PORTIQUES. UN MARCHÉ DE NICHE POUR UN LEADER MONDIAL BIEN WALLON.

Un marché qui grandit avec la population mondiale, une entreprise qui grandit avec son marché et la population mondiale, que demander de plus pour cette PME de pointe ? Même si elle ne réalise qu'un tiers de pourcent des exportations wallonnes, Vigan est atypique dans paysage économique de la Région. Cela tient au métier de l'entreprise, précise Nicolas Dechamps, son Administrateur Délégué : "*Remplir un bateau, c'est simple, très simple. Mais lorsqu'il faut le décharger, cela devient vite beaucoup plus compliqué. Et c'est là que nous intervenons avec nos solutions*".

Céréales, graines, semences, matières premières pour l'alimentation animale, alumine, ou quantité d'autres matières premières : les ports du monde entier sont confrontés au problème du déchargement des bateaux transportant ces produits. La solution est donc belge et même wallonne. Sur pneus ou sur rails, automotrices ou tractables, la gamme de grues développée par les ingénieurs de Vigan permet de tout combiner : déchargement de bateaux ou de péniches, rechargement sur camions ou wagons, ensachage direct ou acheminement vers un stockage en silos, etc.

Croissance

Les grands exportateurs de céréale sont le Etats-Unis, le Brésil et les pays entourant la Mer noire. Le blé, le soja et le maïs voyagent par bateau. Le client type ? "*Les infrastructures d'un pays à forte population et déficitaire en production de céréales. Sur une carte, vous identifierez facilement le Proche et le Moyen-Orient, mais aussi certains pays d'Asie, d'Amérique Latine, etc. Mais nos marchés de prédilection ne se réduisent pas à ces régions, car partout dans le monde nous retrouvons des pays excédentaires dans une matière, mais déficitaires dans une autre*". Sans compter que lorsque le niveau de vie grimpe dans un pays, les habitudes alimentaires évoluent : les populations consomment davantage de viande, ce qui dope les besoins en céréales pour le bétail.

Les pays de destination sont donc tous ceux qui cherchent à se nourrir et dont la production agricole ne permet pas l'autosuffisance. "*Notre activité grandit donc avec la population mondiale. Et nous devons être performants : immobiliser un bateau coûte très cher, nos machines se doivent donc d'être toujours plus puissantes, plus rapides, mais surtout plus fiables mécaniquement et plus efficaces pour empêcher toute perte de chargement au cours des opérations*". Un haut standard de qualité qui... nuit bien involontairement au marché de remplacement, puisque la durée de vie d'une machine approche les 30 ans, l'une d'elles, installée au Nigéria, approche même des 35 ans !

Mais Vigan en tire plutôt une satisfaction... "*Rayon performances, il faut bien s'imaginer qu'un bateau contient 60.000 tonnes, c'est l'équivalent de la capacité de 2.000 camions de 30 tonnes. Et 2.000 camions, cela serait l'équivalent d'une file ininterrompue de... 46 kms ! Cela représenterait un camion à charger toutes les deux minutes pendant une semaine... Et rien qu'en Egypte, il faut 400 bateaux par an...*"

Ses systèmes sont capables de s'adapter aux déchargements de toute taille : "*Nos engins aspitaurs sont capables de répondre à des besoins de capacité de déchargement de 50 à 1.500 tonnes/heure*", précise Nicolas Dechamps. Il est vrai qu'un navire de mer Panamax transporte 60.000 tonnes de blé et coûte environ 50.000 euros par jour d'immobilisation.

Nicolas DECHAMPS,
Administrateur Délégué, VIGAN

> NOUS DEVONS ÊTRE PERFORMANTS : NOS MACHINES SE DOIVENT D'ÊTRE TOUJOURS PLUS PUISSANTES, PLUS RAPIDES, MAIS SURTOUT PLUS FIABLES ET PLUS EFFICACES.

Les systèmes développés par VIGAN sont capables de s'adapter aux déchargements de toute taille, allant de 50 à 1.500 tonnes/heure.

"*Nos déchargeurs doivent être fiables dans des environnements toujours difficiles*". Aucun port ne ressemble à un autre et les environnements de travail et les infrastructures varient également. "*L'expérience accumulée par nos équipes et l'expertise de notre département commercial ont permis de développer nos activités depuis bientôt 50 ans, puisque l'entreprise a été créée en 1968. Cela représente plus de 1.200 machines depuis les origines*".

Et elles sont toutes montées et démontées entièrement, à Nivelles, avant leur expédition.

Autre atout à côté de l'expérience, l'entièreté de la chaîne de valeur est concentrée à Nivelles et occupe 80 personnes : recherche et développement, plans, fabrication, expédition, montage, service après-vente. Qualité, capacité d'innovation et flexibilité (le sur-mesure est la règle), voilà probablement les 3 maîtres-atouts de Vigan dans un marché concentré mais concurrentiel, dont elle détient la moitié du marché. Mais l'entreprise ne se repose pas sur ses lauriers et cherche de nouveaux débouchés, notamment pour le déchargement d'autres produits : urée, pellets, etc. Elle s'est même lancée dans les machines destinées au... chargement, avec une première expérience au port de Saint-Petersbourg. ■

Sur pneus ou sur rails, automotrices ou tractables, la gamme de grues développée par les ingénieurs de VIGAN permet de tout combiner : déchargement de bateaux ou de péniches, rechargement sur camions ou wagons, ensachage direct ou acheminement vers un stockage en silos, etc.

Économie mondiale

Trop grande dépendance à la Chine ?

LE FMI A ABAISSÉ SES PRÉVISIONS DE CROISSANCE POUR 2016 ET 2017 ET ADRESSÉ UNE MISE EN GARDE FACE AU RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE CHINOISE QUI ENTRAÎNE LES AUTRES ÉCONOMIES ÉMERGENTES.

L'économie mondiale peut "*dérailler*" : en pleine tempête boursière, le FMI a décidé d'abaisser ses prévisions de croissance et lancé une mise en garde face au ralentissement chinois et à la méforme persistante des autres pays émergents. "*La croissance mondiale pourrait dérailler si les transitions importantes de l'économie mondiale ne sont pas bien gérées*", prévient le Fonds monétaire international dans ses nouvelles projections trimestrielles.

Signe du pessimisme ambiant, le Fonds a abaissé de 0,2 point sa prévision de croissance pour 2016 (3,4%) comme pour 2017 (3,6%) en pointant la situation "*périlleuse*" de nombreux pays émergents, guettés par le "*ralentissement généralisé*". L'enjeu n'est pas mince : les pays émergents et en voie de développement pèsent pour "*plus de 70%*" de la croissance planétaire, note le Fonds.

Le premier d'entre eux, la Chine, a engagé une difficile transition vers une économie davantage tournée vers la consommation mais a été récemment pris de soubresauts qui ont fait dévisser l'ensemble des marchés mondiaux. Le FMI fait, pourtant, une nouvelle fois le pari de laisser inchangée sa prévision pour la Chine cette année, à 6,3%, mais met en garde contre l'impact d'un "*ralentissement plus marqué que prévu*" de la deuxième puissance économique mondiale. Celui-ci pourrait se confirmer avec le chiffre annoncé ce mardi par les autorités chinoises pour 2015 : à 6,9%, la croissance du pays est au plus bas depuis 25 ans.

Demande "*atone*"

Le coup de mou de l'ogre chinois a déjà de lourdes conséquences pour les autres pays émergents qui profitaient de son appétit insatiable pour les matières premières.

L'"*atonie de la demande*", comme l'appelle le FMI, fait aujourd'hui chuter le cours de nombreuses matières premières, privant les pays qui les exportent de précieux relais de croissance et ressources cruciales.

Les prix du pétrole sont ainsi tombés sous la barre des 30 dollars le baril, du jamais vu depuis 13 ans, même si les effets d'aubaine attendus pour les consommateurs ont été "*plus faibles*" que prévu, d'après le Fonds. Désormais, note le FMI, les effets positifs de la chute de l'or noir s'"*atténuent*" à mesure qu'augmentent les pertes des pays producteurs, "*soumis à rude épreuve*", et que fondent les investissements dans l'extraction de pétrole et de gaz.

Certains pays émergents n'avaient pas besoin de ça.

Déjà frappée par des sanctions liées à la crise ukrainienne, la Russie devrait rester en récession cette année (-1,0%) tout comme le Brésil (-3,5%) qui pâtit, selon le FMI, "*d'incertitude politique*" et des "*répercussions persistantes*" du scandale de corruption de la compagnie pétrolière Petrobras. Le géant d'Amérique latine devrait entraîner une nouvelle fois dans sa chute l'ensemble du sous-continent pour lequel le FMI prévoit une nouvelle récession de 0,3% cette année. L'Afrique subsaharienne est comparativement mieux lotie avec une croissance attendue de 4,0% cette année.

Dernier péril pour les émergents, la normalisation progressive de la politique monétaire américaine, amorcée en décembre, a déjà contribué à un "*durcissement*" de leur financement, à un assèchement des flux de capitaux et à de "*nouvelles dépréciations monétaires*", souligne le FMI.

Le défi des migrants

Du côté des pays industrialisés, les Etats-Unis continuent de mener le bal même si le FMI abaisse légèrement sa prévision cette année (-0,2 point, à 2,6%) en arguant de la "*vigueur du dollar*", qui pèse sur l'activité manufacturière, et de la chute de l'activité du secteur pétrolier.

Ancien épicentre de la crise, la zone euro se relève peu à peu et voit sa prévision rehaussée de 0,1 point à 1,7%, malgré un petit "fléchissement" des exportations. L'Espagne (2,7%), l'Allemagne (1,7%) et, dans une moindre mesure, la France (1,3%) devraient porter l'économie de la région cette année, selon le FMI.

L'afflux de migrants en Europe constitue toutefois un "*grave problème*" pour un marché du travail déjà au ralenti, et requiert des mesures d'intégration pour "*débloquer*" les bienfaits économiques à plus long terme, exhorte le Fonds. "*La vague de réfugiés constitue un grave problème pour la capacité d'absorption des marchés du travail de l'Union européenne et met à l'épreuve les systèmes politiques*", note l'institution.

Plus généralement, alors que les attaques terroristes ne faiblissent pas et que l'instabilité reste forte au Moyen-Orient, le Fonds s'inquiète d'une possible "*escalade des tensions géopolitiques*" qui minerait davantage la confiance et perturberait le commerce mondial. ■

Feel inspired

Tomorrow starts today

Vous ambitionnez un développement international ?
Alors, ensemble, mettons le cap !

Information, coaching, prospection, expertise commerciale, consultance en design, webmarketing, partenariat, financements internationaux, ... : l'AWEX, c'est une offre de services complète et taillée sur mesure, en temps réel. Avec votre entreprise, nous relevons dès aujourd'hui les défis de demain.

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers / **www.awex.be**

Incitants financiers à l'exportation
Toujours plus simple !

CONFIANCE ET RAPIDITÉ, VOILÀ LE DOUBLE FIL ROUGE DE LA RÉFORME DES INCITANTS FINANCIERS À L'EXPORTATION ENTÉRINÉE EN JUIN 2015 PAR LE GOUVERNEMENT WALLON. UNE RÉFORME QUI SORT SES EFFETS À PARTIR DU 1ER JANVIER 2016. EN AVANT POUR LA SIMPLIFICATION ADMINISTRATIVE !

par Yves-Etienne MASSART

L'objectif du gouvernement est simple : les nouveaux dispositifs réglementaires de la réforme des aides à l'internationalisation des entreprises, doivent simplifier l'offre de services de l'AWEX (Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers) et accélérer le paiement des subsides.

Désormais, l'AWEX propose une offre de services qu'elle veut plus simple et plus souple aux entreprises wallonnes. Une offre remodelée, qui doit également permettre un paiement rapide des subsides.

La simplification des aides à l'internationalisation s'inscrit également dans le Plan PME wallon 2015-2019.

La nouvelle approche de l'AWEX est d'offrir à chaque entreprise «cliente» un portefeuille de 5 enveloppes, qu'elle pourra gérer en fonction de ses besoins et de ses projets, sur une période de 3 ans. Ces enveloppes sont autant de supports clé à l'internationalisation des entreprises wallonnes : support de consultance, supports de communication et support à la participation aux foires et salons à l'étranger, support à la mobilité hors UE, ainsi que support à l'ouverture de bureaux de représentation hors UE. En plus de ces 5 supports, des experts, des coaches et des entreprises wallonnes aguerries à l'export mettent à disposition des PME et de microentreprises leurs réseaux et leur expérience pour les accompagner et les guider à l'international.

Concrètement, cette plus grande lisibilité et cette simplification administrative se traduit par des systèmes et des taux d'intervention simplifiés ou harmonisés.

A noter, une attention particulière aux entreprises qui feront peut-être l'avenir de l'économie wallonne, puisque des aides plus importantes ont été imaginées pour les entreprises débutantes (celles qui ont moins de cinq ans d'existence). L'AWEX a en effet souhaité favoriser le déploiement à l'étranger des starters wallons, notamment en décidant de les mettre au cœur de ce nouveau dispositif en majorant de 50% les interventions (enveloppes Consultance, Foires et Communication) pour les booster à l'international. Cette mesure en faveur des starters vise à amplifier leur croissance et à développer leurs emplois par les exportations.

Enfin, l'intervention de l'AWEX sera rendue plus transparente par un élargissement de l'application de forfaits pour les voyages aux ouvertures de bureaux de représentation hors U.E.

Mesure particulièrement révolutionnaire : l'AWEX propose dorénavant un paiement des subsides sur base d'un rapport commercial de l'initiative subsidiée, paiement assorti d'un contrôle a posteriori s'appuyant sur de critères préétablis. L'entreprise bénéficiaire devra en effet conserver toutes les pièces probantes et les fournir à l'AWEX en cas de contrôle.

Après l'action en amont, reste le travail en aval : le suivi des projets export des entreprises sera accru par un partage transversal (et en toute confidentialité) des rapports commerciaux des actions subsidiées entre tous les services de l'AWEX (services géographiques et sectoriels, attachés économiques et commerciaux et centres régionaux). Le service aux clients devrait ainsi en sortir renforcé.

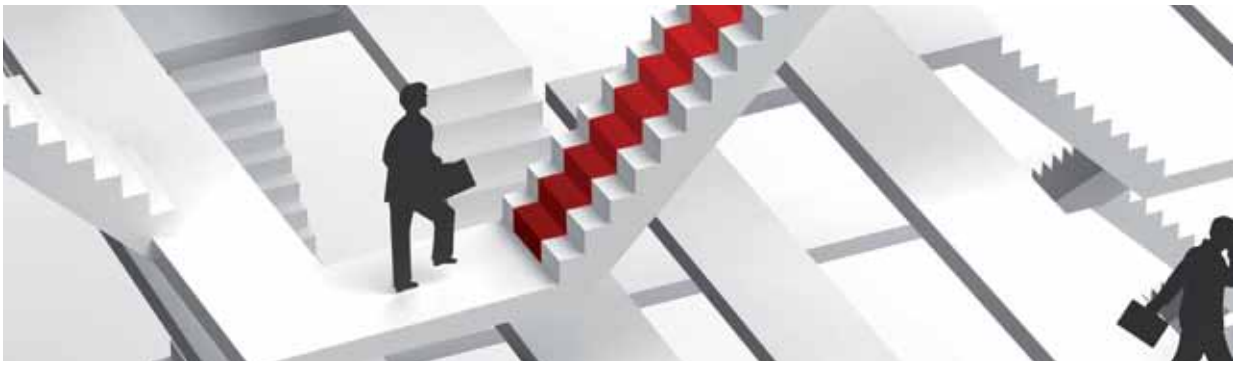
LA SIMPLIFICATION ADMINISTRATIVE EN BREF !

1. Une offre simplifiée de 5 supports-clés à l'internationalisation, permettant davantage de flexibilité et de lisibilité.
2. Une procédure de remboursement simplifiée basée sur le principe de confiance, un paiement accéléré des subventions.
3. +50% d'aides pour le starters.
4. Des interventions plus transparentes.
5. Un accompagnement à l'international renforcé et personnalisé.

“

DÉSORMAIS, L’AWEX PROPOSE UNE OFFRE DE SERVICES QU’ELLE VEUT PLUS SIMPLE ET PLUS SOUPLE AUX ENTREPRISES WALLONNES. UNE OFFRE REMODELÉE, QUI DOIT ÉGALEMENT PERMETTRE UN PAIEMENT RAPIDE DES SUBSIDES.

La simplification en quelques mots



e-WALLONIE-BRUXELLES-SIMPLIFICATION et l’UNION WALLONNE DES ENTREPRISES ont été associés à cette démarche de simplification de la procédure de paiement pour l’usager. Une analyse du processus a été menée avec une évaluation des risques. Un échantillonnage a ainsi été construit pour déterminer les dossiers à contrôler a posteriori. Cette simplification de la procédure de paiement permettra aux entreprises wallonnes d’affecter les ressources humaines dégagées à leur «core business».

Les 10 «avantages clients» de la réforme :

1. Offre de services plus claire, limitée à 5 enveloppes.
2. Choix libre du client des initiatives export financées au sein de chaque enveloppe.
3. Conditions d’intervention plus transparentes.
4. + 50% d’intervention pour les starters (entreprises de moins de 5 ans).
5. Interventions maintenues pour les grandes entreprises.
6. Prévisions budgétaires facilitées par l’élargissement du principe de forfait (bureaux de représentation).
7. Simplification des pièces justificatives à remettre pour obtenir le paiement du subside.
8. Réduction des délais de paiement (délai de maximum 3 semaines).
9. Meilleur accompagnement de tous les services de l’AWEX grâce à la mise en œuvre en interne d’une communication transversale en temps réel.
10. Encadrement gratuit d’experts (programme EMI), de coaches ou d’Entreprises exportatrices citoyennes pour les PME.

2015 : l’année du coaching export

Le programme Chèques coaching en partenariat international, développé avec l’Union Wallonne des Entreprises, propose gratuitement aux PME wallonnes fabricantes ou prestataires de services, l’accompagnement un coach professionnel durant 5 jours pour les aider dans leur développement à l’étranger. 2015 a été l’année de la sensibilisation au coaching export en entreprise.

Le principe est simple : le coaching permet à l’export manager et/ou à son équipe de prendre du recul, de se poser les bonnes questions, de lever des blocages, d’établir une feuille de route pour atteindre un objectif fixé, de partager son expérience mais surtout de gagner du temps pour s’insérer dans des réseaux professionnels et développer son chiffre d’affaires à l’export. Les résultats d’un coaching sont rapides et concrets.

Au total 14 coaches export ont été agrées par le tandem composé de l’UWE et de l’AWEX. Une formule qui a rencontré un succès certain : plus de de 270 entreprises ont sollicité cette aide, avec un taux de satisfaction de plus de 85%. Il faut dire qu’un roadshow avait été monté pour booster l’initiative : pour permettre aux PME de mieux connaître ce programme et de rencontrer les différents coaches, 5 séminaires et speed-coaching ont été organisés en Wallonie (Charleroi, Mons, Namur, Louvain-La-Neuve et Liège) en 2015. Près de 100 PME y ont participé.

Incitants financiers à l'exportation
Le bilan 2015

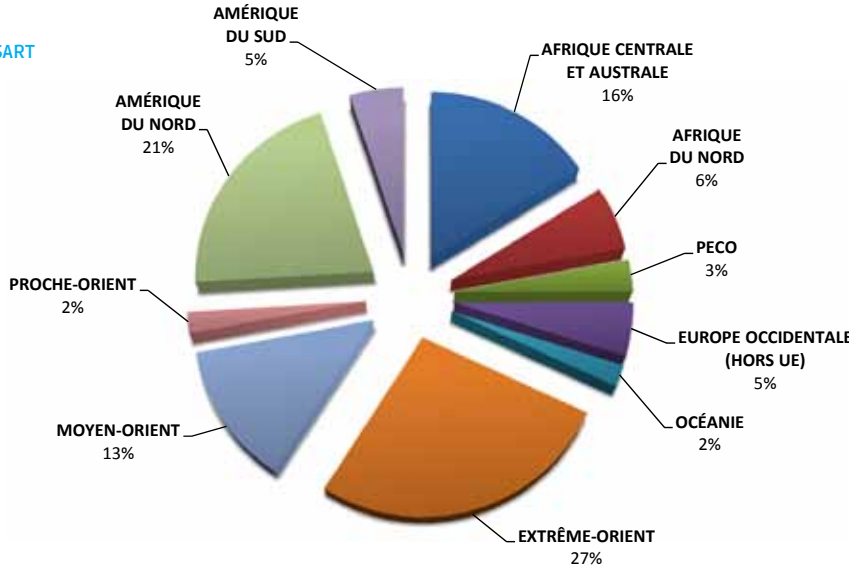
CIBLAGE ET ENCADREMENT EXPORT RENFORCÉS, C'EST LE PRINCIPAL ENSEIGNEMENT DE L'ANNÉE 2015. LES CHIFFRES POURRAIENT ÊTRE TROMPEURS, MAIS L'AWEX RAPPELLE QUE 2015 ÉTAIT UNE ANNÉE DE TRANSITION.

par Yves-Etienne MASSART

Le nombre total de demandes de soutien financier introduites par les entreprises wallonnes en 2015 a diminué sensiblement par rapport à celui enregistré en 2014 (-17,3%). Mais, il s'agissait clairement d'une année de transition en matière de subsides à l'internationalisation.

L'AWEX a en effet réalisé une analyse approfondie de ses incitants financiers et de leur évolution sur plusieurs années. Elle a tenu à mesurer leur impact positif sur les exportations wallonnes. L'efficience et l'adéquation du dispositif des incitants financiers ont ainsi été évaluées afin d'aboutir à un meilleur ciblage des projets export et à un encadrement plus performant à l'international. Avec, au final, des aides plus intensives en création d'emplois et en innovation.

La remise en cause a été profonde et l'AWEX n'a pas hésité à tirer toutes les conclusions de son travail d'audit. Dans un cadre budgétaire resserré et pour mieux répondre à la demande de simplification et de clarté des exportateurs, certains programmes redondants, peu ou pas utilisés ont purement et simplement été supprimés dès mars 2015 (Programmes «Cartes de Visite d'Entreprises» dans ses volets site web et CD ROM, «Partenariat économique international», «Portage», «Formation d'utilisateurs non-résidents», «Sensibilisation d'acheteurs étrangers» et «Invitation à des foires et salons en Belgique»).



Répartition des demandes APE 2015 par zone géographique
(source : AWEX)

Le programme «Assistance Prospection – Etude de nouveaux marchés» (APE) a totalisé pas moins de 1.083 demandes en 2015 (chiffre inférieur de 12% à celui de 2014) avec une hausse notable de 52% du nombre de dossiers (de 46 en 2014 à 70 en 2015) relatifs à l'ouverture de bureaux de prospection hors U.E. (soit 12 mois de présence permanente sur le marché ciblé). Pour rappel, le programme APE vise à stimuler la diversification de nos exportations à l'extérieur des marchés européens traditionnels en allégeant le budget «Prospection, Implantation (ouverture d'un bureau commercial) ou poursuite de projet» des entreprises wallonnes.

En 2015, les entreprises wallonnes ont manifestement démontré leur maturité à l'export et leur volonté d'ancrer durablement leur présence dans certains «poids lourds» de l'économie mondiale émergente mais aussi sur des marchés grands partenaires commerciaux de notre région.

Le TOP 5 des marchés prospectés hors U.E. en 2015 avec un coup de pouce financier de l'AWEX est resté quasi inchangé par rapport à l'année précédente. L'Amérique du Nord reste le 1er marché ciblé hors U.E. par les exportateurs wallons avec le programme «Assistance prospection- Etude de nouveaux marchés». Cette zone a d'ailleurs connu une hausse des exportations wallonnes de 67,3% au 1er semestre 2015.

La Chine consolide sa 2e place dans ce classement (identique en 2013 et 2014) et sa 10e position en tant que client étranger des exportations wallonnes en 2014 et en 2015 (6 premiers mois).

Programme APE : top 5 des marchés prospectés

= Etats-Unis
= République Populaire de Chine
= Emirats Arabes Unis
= Canada
↗↗ Afrique du Sud
↘↘ Russie

Portrait-robot de l'entreprise exportatrice qui a bénéficié d'un coaching export :

- une TPE de moins de 5 personnes,
- ciblant un marché européen, principalement limitrophe (France, Allemagne, Pays-Bas et Grand-Duché de Luxembourg)
- active dans les secteurs des NTIC, de l'agro-alimentaire, de la santé, de la chimie et de l'environnement.

A épingler : l'Afrique du Sud, marché cible de l'AWEX en 2015 se hisse en 5e position (25e position en 2014) et prend la place du Maroc (5e en 2014 et 6e en 2015). Les exportations wallonnes en Afrique du Nord ont d'ailleurs reculé de près de 25% au premier semestre 2015.

Conséquence possible des sanctions économiques décidées par l'Union Européenne à son encontre, la Russie (7e en 2014) est rétrogradée en 18e position.

Le nombre de dossiers enregistrés dans le cadre du programme «Cartes de visite d'entreprises» (CVE) a connu une diminution significative en 2015 (-40,8%) par rapport à 2014. Elle s'explique par le fait que l'AWEX n'intervient plus dans la réalisation de sites web et CD ROM (voir ci-dessus).

Par le biais du programme CVE, l'AWEX finance désormais à 50% les outils de promotion permettant aux entreprises de gagner en visibilité auprès des professionnels à l'étranger : brochure, vidéo d'entreprise et insertion de publicité dans des revues professionnelles périodiques publiées à l'étranger.

La diminution (-16%) du nombre de dossiers «BONUS PME» (première participation à une manifestation à l'étranger ou présentation d'une nouvelle gamme de produits) est partiellement compensée par l'augmentation des demandes subsides foires «formule classique» (+2,4%).

Au total, les entreprises wallonnes ont introduit 1.799 demandes d'appui financier auprès de l'AWEX pour leur participation à des salons à l'étranger.

Enfin, en 2015, les TPE wallonnes ont opté pour des formules courtes d'accompagnement et de guidance dans leur projet à l'international : 114 demandes cumulées ont été enregistrées pour les programmes «**Experts en Stratégie d'Exportation**» (ESE) et «**Chèques coaching en partenariat international**» (+15% par rapport à 2014).

La méthode UWE

Exporter en «grappes d'entreprises»

DEPUIS SA CRÉATION, LA CELLULE «MARKETING INTERNATIONAL» DE L'UWE OFFRE UNE APPROCHE ORIGINALE DE L'EXPORTATION. SA SPÉCIFICITÉ : POUSSER À EXPORTER PAR LA MÉTHODE DES «GRAPPES D'ENTREPRISES». CHAQUE ANNÉE, CE SONT DES DIZAINES D'ENTREPRISES WALLONNES QUI DÉCOUVRENT, ENSEMBLE, DES MARCHÉS ÉTRANGERS AU COURS DE MISSIONS PRÉPARÉES ET PILOTÉES PAR LES EXPERTS DE L'UWE. ET LA MÉTHODE FONCTIONNE !

par Yves-Etienne MASSART

Jean-Jacques Gabriel possède une longue carrière dans le secteur bancaire et une fameuse expertise. Cadre de BNP Paribas Fortis, il travaille aujourd'hui auprès de l'UWE et est l'un des pilotes de la Cellule «Marketing international». L'originalité et l'efficacité de l'approche, il en est l'un des plus convaincus : "*Notre positionnement est unique et chaque mission souligne un peu plus l'intérêt qu'ont les entreprises à nous accompagner en mission à l'étranger. Notre mission est de dynamiser le commerce extérieur wallon en rassemblant des fournisseurs de biens et services d'un même secteur d'activité. C'est le fonctionnement en grappes. Et pour toute grappe, nous nous appuyons au départ sur l'aide technique d'une entreprise leader dans son secteur. Cette entreprise fonctionne comme «sponsor» industriel, ce qui se traduit essentiellement par de la mise en contact avec ses propres clients étrangers*".

Avec un secteur un industriel en pleine mutation, notamment technologique, l'exportation est incontournable pour la grande majorité des entreprises wallonnes. "*Or, exporter n'est pas facile. Cela exige du temps, de l'énergie et de la persévérance*". Et donc des moyens financiers : "*J'observe que pas mal de PME se découragent si les contrats ne viennent pas immédiatement comme pourraient le faire croire les comptes rendus dans la presse des missions gouvernementales*". L'avantage du travail de la Cellule, c'est de mettre les entreprises wallonnes directement en contact avec des acheteurs étrangers. L'entreprise sponsor présente ses propres fournisseurs ou ses confrères à ses propres clients ou à ses prospects.

Exemple parmi d'autres, une récente mission en Turquie fin 2015, une mission dans le secteur sidérurgique. Au cours d'un périple de plus de 1.200 Km, sept entreprises belges triées sur le volet ont pu visiter cinq des plus importants sidérurgistes turcs. Outre la visite de certains sites d'exploitations, nos sociétés wallonnes ont ainsi présenté leur société et leurs produits au management et au service achat des sociétés visitées. "*Tous les représentants des sept sociétés belges présentes ont considéré la mission comme un grand succès grâce à l'organisation professionnelle et sans faille proposée en partenariat avec le bureau de l'AWEX à Istanbul. Et la présence du Consul Général à Istanbul a également permis d'apporter à notre délégation un prestige important*".

Autour de la table, côté turc, la plupart des entreprises visitées alignaient la direction des achats, la direction de la production et même des techniciens, ce qui permet de mieux cibler les attentes et les besoins et de directement aller aux choses concrètes : "*L'attention montrée par les interlocuteurs et leurs questions ont témoigné de l'intérêt qu'ils ont porté à ce que nous avons à leur offrir. Des questions ciblées, des demandes techniques, ce sont autant d'avancées rapides qui permettent d'accélérer le processus, de jauger le réel intérêt et la crédibilité des uns et des autres et d'identifier les opportunités de contrats qui pourraient être passés dans les prochains mois. Généralement, à la sortie, nos entreprises savent à quoi s'en tenir et peuvent recentrer et redimensionner leurs efforts futurs*".

Et parfois, cela va très vite : "*L'après-midi même, une des entreprises visitées le matin nous recontactait pour obtenir davantage de précisions. Ils enverront leurs appels d'offres, des trial tenders ayant lieu en janvier et février. Le centre à Istanbul fait une première sélection des fournisseurs, puis les soumet à l'usine où il faudra peut-être retourner pour discuter des aspects techniques des produits*".

Jean-Jacques GABRIEL
Conseiller, Cellule
«Marketing International» de l'UWE

Comme à l'habitude, cette mission a est suivie d'une réunion de débriefing à laquelle toutes les sociétés de la grappe seront conviées pour tirer les leçons des diverses missions de 2015, mais aussi et surtout pour fixer le programme de 2016. Dans le cas de la Turquie, il est déjà envisagé de participer au salon international du fer et de l'acier ANKIROS, à Istanbul à la fin septembre 2016.

C'est en 1998 que l'entreprise Magotteaux souffle à l'UWE l'idée de la Cellule et de sa méthodologie. Au départ d'un constat : c'est par l'exportation que nos PME peuvent encore croître. L'idée séduit et obtient le soutien de l'AWEX, qui y voit une grande complémentarité avec ses actions, ses réseaux et ses expertises. L'idée de départ est inspirée des expériences de terrain : les grandes entreprises conservent un rôle structurant et peuvent apporter leur aide aux PME. De par son rôle et ses missions, l'UWE peut faire le lien entre les deux et, avec l'aide des grandes entreprises, entraîner les PME dans des missions commerciales en groupe, les emmener voir des clients potentiels grâce à l'introduction de ces grandes entreprises. L'UWE a rôle de coordination, de formation, de conseil et d'accompagnement à remplir.

> LE FONCTIONNEMENT EN GRAPPE OFFRE DE NOUVELLES PERSPECTIVES À NOS PME : DES DÉBOUCHÉS INACCESSIBLES SI ELLES DÉMARCHAIENT SEULES, DES CONTACTS DE PLUS HAUT NIVEAU, UNE DIMINUTION DE L'EFFORT ET DES COÛTS DE PROSPECTION, UN ENCADREMENT ET DES SYNERGIES.

Jean-Jacques Gabriel le constate à chaque mission : "*Le fonctionnement en grappe offre de nouvelles perspectives à nos PME : des débouchés inaccessibles si elles démarchaient seules, des contacts de plus haut niveau, une diminution de la durée de l'effort et des coûts de prospection, un encadrement et des synergies entre les divers membres de la grappe*". Il n'est en effet pas rare que les demandes des entreprises étrangères débouchent sur des réflexions ou des projets en commun afin d'offrir une réponse technique articulée sur les expertises respectives des uns et des autres.

Pour les acheteurs étrangers, "*c'est la découverte et une diversification des fournisseurs, l'occasion d'affiner leur benchmarking, une optimisation des sources d'achats et également de nouvelles solutions technologiques en profitant des meilleures références des sponsors de la Cellule*".

Quant aux sponsors industriels, leurs retombées sont indirectes : ils contribuent au développement économique de la Wallonie et donc à un climat économique plus porteur pour leurs propres activités, ils renforcent leur image de marque propre, apportent et reçoivent du soutien à/de leurs fournisseurs, mais aussi font la découverte de nouveaux fournisseurs potentiels.

Aujourd'hui au nombre de 12, les grappes recouvrent un grand nombre de secteurs-clés de l'économie wallonne : aéroports et ports, BTP, secteur cimentier, environnement (eau – déchets - énergie renouvelable), média (radio-TV, cinéma, télécom,..), ingrédients alimentaires, mines et carrières, santé (hôpital - équipement médical – pharmacie), sidérurgie, secteur sucrier, transport ferroviaire et secteur verrier. ■

Les avantages de la méthodologie :

- **Pour les entreprises wallonnes**, qui sont principalement recommandées par les sponsors, la Cellule permet un développement du chiffre d'affaires grâce à de nouveaux débouchés à l'exportation. La méthodologie de la Cellule «Marketing international» offre aux entreprises un environnement technologiquement porteur et ouvre des débouchés probablement inaccessibles pour les entreprises prises individuellement.
- **Pour les acheteurs à l'étranger**, l'action de la Cellule permet de diversifier leurs fournisseurs, d'améliorer leurs sources d'achat et de découvrir de nouvelles solutions technologiques.
- **Pour les sponsors**, la Cellule s'attache à maintenir leur image en Belgique et à l'étranger ; elle vise à rendre plus solides leurs fournisseurs, dont elle aide à développer le chiffre d'affaires et à affiner la qualité des produits sur base de benchmarks internationaux.

La Cellule «Marketing international» en bref

Depuis sa création, la Cellule «Marketing international» a constitué **12 grappes** et en développe de nouvelles; elle réalisé plus de **180 missions** dans **50 pays** différents, avec une participation moyenne de 8 entreprises par mission. Au total, les missions ont amené **plus de 1.000 entreprises** à l'étranger.

La Cellule se compose de 4 personnes, dont 3 experts. Elle a son propre budget de fonctionnement, soutenu par l'AWEX (Agence wallonne à l'exportation) et par des sponsors privés : BNP PARIBAS FORTIS, SOLVAY, AGC GLASS EUROPE, CARMEUSE, CMI, ELIA,GLAXOSMITHKLINE, HEIDELBERGCEMENT, HOLCIM, INBEV, ITALCEMENTI, SNCB HOLDING, TOTAL, UMICORE.

L'Europe se dote d'un nouveau Code des douanes

LE CODE DES DOUANES DE L'UNION (CDU) OU UNION CUSTOMS CODE (UCC) A DÉJÀ ÉTÉ ADOPTÉ IL Y A DEUX ANS. CE RÈGLEMENT CADRE CONSTITUE UNE ÉTAPE IMPORTANTE DANS LA TENTATIVE DE CRÉER UNE RÉGLEMENTATION DES DOUANES MODERNISÉE ET DAVANTAGE EUROPÉENNE. CE NOUVEAU CODE VISE EN PARTICULIER UN RENFORCEMENT DE LA SÉCURITÉ JURIDIQUE ET UNE PLUS GRANDE EFFICACITÉ DES OPÉRATIONS DOUANIÈRES.

Entré en vigueur le 30 octobre 2013, le CDU verra ses dispositions ne s'appliquer toutefois qu'à partir du 1er mai 2016, tandis que ses actes dits délégués et d'exécution viennent d'être adoptés au niveau du Parlement européen et du Conseil. L'impact des modifications qu'entraîne le CDU sur les entreprises et les États membres est de taille. Notamment sur le plan financier.

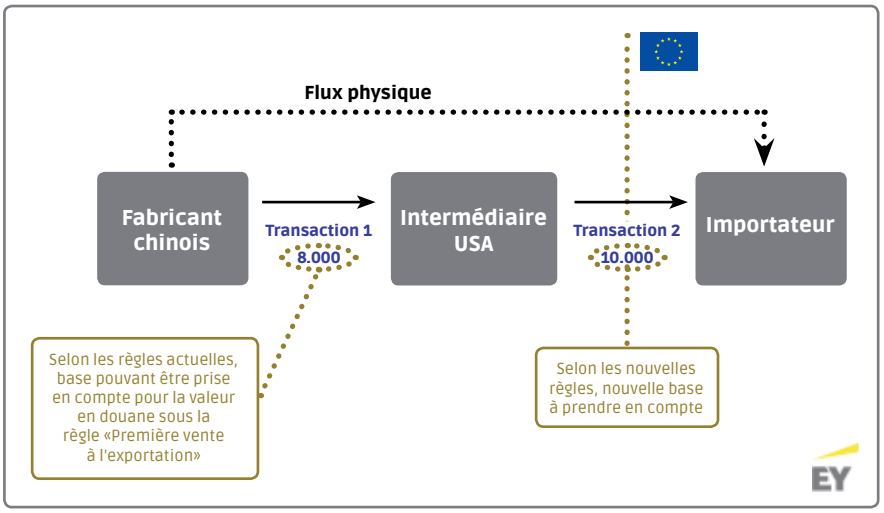
Parmi les changements, relevons la fin de la règle «**Première vente à l'exportation**» pour l'évaluation de la valeur en douane. En principe, la base pour déterminer la valeur en douane est la valeur dite de transaction, c'est-à-dire le prix payé ou à payer pour les biens quand ils sont vendus pour exportation dans le territoire douanier de l'UE, éventuellement ajusté de différents éléments (frais de transport, royalties et droits de licence, frais de recherche et développement, etc.).

La règle «Première vente à l'exportation» permet, quand il y a des ventes successives et quand il est établi qu'une de ces ventes a eu lieu en vue d'une exportation vers l'UE, que la valeur (moins élevée) d'une vente antérieure puisse être utilisée comme base pour déterminer la valeur en douane au moment de l'importation dans l'UE. Par exemple, un fabricant chinois vend des marchandises pour exportation à une entité aux Etats-Unis qui à son tour vend les biens à un importateur européen.

A l'heure actuelle, l'importateur européen peut déclarer comme valeur en douane la valeur de la première vente réalisée par le fabricant chinois, qui est généralement moins élevée que la dernière vente avant l'importation. Le CDU stipule clairement que la valeur de transaction des biens vendus pour importation dans l'UE sera déterminée, au moment de l'acceptation de la déclaration douanière, sur base de la vente qui a eu lieu cette fois immédiatement avant l'entrée des marchandises sur le territoire douanier de l'UE. En d'autres termes, et pour reprendre notre exemple, c'est la dernière vente réalisée aux Etats-Unis qui primera sur celle réalisée par le fabricant chinois en amont. Par conséquent, les droits d'importation s'en trouveront plus élevés pour l'importateur.

Un deuxième exemple de mesure ayant un impact financier concerne le traitement plus strict réservé aux **royalties et droits de licence** dans l'établissement de la valeur en douane. La formulation dans le CDU porte en effet à penser que royalties et droits de licence sur les biens importés deviendront dorénavant taxables.

Un autre changement impactant le calcul de la valeur en douane porte sur les intentions réservées à **l'entrepôt douanier de type D**. Alors que les règles actuelles précisent que les droits de douane sont calculés sur base de la valeur des biens au moment de leur rentrée en entrepôt, le CDU pourrait impliquer que les droits doivent être calculés sur base de la valeur des biens sortant de l'entrepôt.

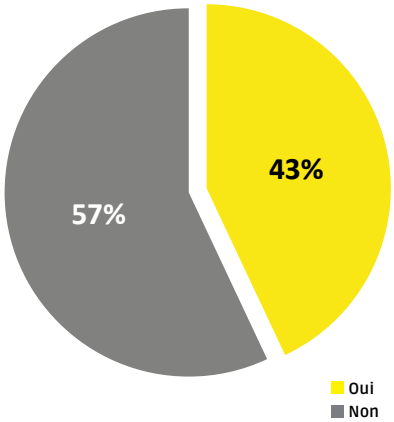


> LA FORMULATION DANS LE CDU PORTE À PENSER QUE ROYALTIES ET DROITS DE LICENCE SUR LES BIENS IMPORTÉS DEVIENDRONT DORÉNAVANT TAXABLES.

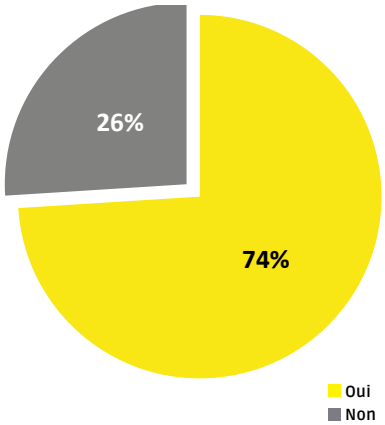
Pour les entreprises faisant usage de l'entrepôt de type D pour gérer leurs stocks ou pour les revendre avec plus-value, les droits de douane seront revus à la hausse. Par ailleurs, les contrôles physiques par les autorités douanières pourraient avoir lieu au moment de la sortie des biens, entraînant des retards possibles dans la chaine logistique.

Si le CDU engendrera des impacts financiers dans certains cas pour les entreprises, soulignons l'éventail d'opportunités rendues possibles par ce même CDU, comme entre autres la digitalisation des services douaniers d'ici 2020 et la simplification des procédures. Ces opportunités seront davantage ouvertes aux entreprises qui jouissent du statut d'«**Opérateur Economique Agréé**» **(OEA)**. Celles-ci se verront par conséquent plus favorisées par le CDU que celles n'ayant pas entamé les démarches d'accréditation.

Etes-vous au courant de la nouvelle législation concernant l'import, l'export et autres activités douanières (CDU) ?



Considérez-vous une réevaluation de l'organisation de votre chaîne d'approvisionnement suite à la nouvelle législation CDU ?



Source : Enquête Baromètre EY auprès de 120 CFO. À paraître prochainement dans CFO Magazine.

Si vous souhaitez de plus amples informations à ce sujet, n'hésitez pas à contacter **EY GLOBAL TRADE** (Marianne HOUMAN - 02/774.64.60 - marianne.houman@be.ey.com ou Nicolas KHEDIR - 02/774.94.36 - nicolas.khedir@be.ey.com) ou surfez sur notre site www.ey.com.

EY
Building a better working world

Le Big Data
Moteur de l'économie de demain

C'EST UNE ÉVIDENCE : LE BIG DATA – *OU TRAITEMENT MASSIF DE DONNÉES* – SERA LE MOTEUR DE L'ÉCONOMIE DE DEMAIN. D'ICI À 2020, IL POURRAIT MENER À LA CRÉATION DE 100.000 NOUVEAUX EMPLOIS EN EUROPE. ET CE, DANS TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉS.

par Isabelle TREUTTENS

Les données sont devenues un atout majeur pour nos sociétés, qu'il s'agisse de statistiques, d'informations relatives à la géographie, à la météo, au transport, à la consommation d'énergie ou encore à la santé. Produites à une vitesse et à une échelle sans précédent par l'homme ou les machines (capteurs, signaux GPS, images satellites...), elles sont si vastes et si complexes qu'il n'est plus possible de les traiter avec les outils et les méthodes de gestion utilisés jusqu'ici.

C'est donc là tout l'enjeu du big data : repenser les méthodes de saisie, de stockage, de recherche, d'analyse et de transfert des données pour développer des produits et services innovants qui doperont la croissance et les emplois en Europe. En gérant et analysant une gigantesque quantité de données, ces innovations permettront d'anticiper l'avenir.

Les produits et services seront donc davantage personnalisés et ce, dans tous les secteurs d'activités, depuis la santé (avec la médecine personnalisée) jusqu'aux systèmes de transport intelligents, en passant par la production industrielle, l'énergie, la logistique, le climat, l'agriculture et même les services publics.

Mais ces avancées doivent se faire dans un cadre juridique qui assure la sécurité et la protection des données personnelles.

Pour relever ces défis techniques et juridiques, la Commission européenne a lancé, en 2014, un partenariat public-privé (PPP) avec le secteur européen des données. Ensemble, ils se sont engagés à investir 2.5 milliards d'euros d'ici à 2020 pour soutenir des projets de recherche et d'innovation dans le cadre du programme Horizon 2020.

Ces projets, touchant à toutes les thématiques, sont inscrits dans la partie TIC du programme européen. Ils appellent cependant les acteurs de nombreux domaines non IT à y participer.

Selon la Commission européenne, la maîtrise des mégadonnées permettra aux fournisseurs européens de conquérir jusqu'à 30% du marché mondial des données. Et de créer jusqu'à 100.000 nouveaux emplois en Europe d'ici à 2020.

Améliorer le quotidien des citoyens

A terme, le big data permettra non seulement de booster la croissance et l'emploi en Europe, mais également d'améliorer la qualité de vie des citoyens. De nombreux projets de recherche sont déjà en cours, notamment dans les domaines suivants :

- **Soins de santé**

  L'utilisation du big data permettra d'évoluer vers une médecine de plus en plus prédictive. En ayant accès aux informations collectées par d'autres équipes médicales, les médecins pourront détecter les maladies de manière plus précoce et faire les bons choix plus rapidement. Les patients pourront bénéficier de traitements mieux adaptés à leurs besoins. Ce qui entraînera une réduction des coûts liés aux soins de santé.

Horizon 2020

Avec près de 80 milliards d'euros de financement, Horizon 202 est le plus grand programme européen de recherche et d'innovation de tous les temps. Il couvre la période 2014-2020. Son objectif : créer des débouchés commerciaux et apporter des améliorations dans la vie des citoyens européens en trans-formant les découvertes scientifiques en produits et services innovants.

> A TERME, LE BIG DATA PERMETTRA NON SEULEMENT DE BOOSTER LA CROISSANCE ET L'EMPLOI EN EUROPE, MAIS ÉGALEMENT D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE VIE DES CITOYENS.

Le NCP Wallonie : partenaire de vos ambitions européennes

Le NCP (National Contact Point) est votre partenaire privilégié pour toute participation à un projet de recherche européen. Il vous conseille, vous oriente et vous offre une aide personnalisée pour mener à bien votre projet et pour décrocher des financements auprès de la Commission européenne.

Il s'adresse aux entreprises, universités, centres de recherche, organismes publics et associations situés en Wallonie. Grâce à son expertise, les sociétés qui bénéficient de son soutien ont un taux de réussite deux fois plus élevé que les autres.

Alors, n'hésitez plus et contactez-le pour augmenter vos chances de succès !

010/48.50.39 - www.ncpwallonie.be

ncp WALLONIE

- **Transport**

  Les mégadonnées aideront les autorités publiques à optimiser le transport multimodal, la gestion de l'infrastructure et la gestion des flux de trafic, notamment dans le cadre des smart cities.

- **Environnement**

  Pour faire face aux défis environnementaux, le big data sera d'une aide précieuse. Les smart cities hébergent des centres de données qui adaptent la consommation électrique des bâtiments publics en fonction de la quantité d'énergie renouvelable disponible. Dans le même temps, nos appareils mobiles deviennent plus intelligents en intégrant des outils d'analyse qui nous permettent de réduire notre consommation d'énergie et, par conséquent, d'épargner de l'argent.

- **Agriculture**

  L'utilisation intelligente et massive des données venant de capteurs permettra d'améliorer les pratiques agricoles en utilisant les ressources naturelles de manière plus efficace. Grâce aux technologies de pointe, les agriculteurs pourront accéder aux données en temps réel, ce qui leur permettra aussi bien de contrôler le fonctionnement de leurs machines que de s'informer sur les conditions climatiques, la topographie ou le rendement agricole.

- **Secteur manufacturier**

  L'analyse des mégadonnées permettra d'optimiser les opérations en temps réel, d'augmenter la qualité des produits grâce à un meilleur dépistage des défauts ou encore, d'améliorer les processus de fabrication.

Comment participer ?

C'est l'association industrielle Big Data Value Association (BDVA) qui pilote le partenariat public-privé. Nous conseillons aux acteurs qui souhaitent être très actifs dans la R&D&I sur le big data au niveau européen de rejoindre cette association. Vous pouvez vous y impliquer à différents niveaux, en fonction de vos intérêts.

En ce qui concerne les projets de recherche, la Commission européenne lance périodiquement des appels à projets. Si vous êtes intéressés, n'hésitez pas à contacter l'équipe du NCP Wallonie. ■

Dirigeants de PME :

Soignez le pilotage de votre entreprise !

IMPULSION, CROISSANCE, DÉCISIONS, RESPONSABILITÉ, PÉRENNITÉ, ORGANISATION ET POUVOIR DES TERMES TRÈS ÉVOCATEURS QUAND ON EST AUX COMMANDES D'UNE PME ! ET POURQUOI NE PAS RÉFLÉCHIR AU PILOTAGE POUR PROPULSER NOS PME VERS LE FUTUR ? C'EST LE DÉFI QUE SE PROPOSE DE RELEVER AVEC VOUS GUBERNA.

Décliné sous différents angles, comme travailler en équipe, s'internationaliser, écouter le client, anticiper et préparer l'ouverture sociale, professionnaliser les organes de pilotage, ouvrir l'actionnariat,… le pilotage est avant tout une prédisposition d'esprit à s'entourer. Et mettre le cap sur la gouvernance de sa PME[1], c'est précisément oser s'entourer !

Quand une entreprise grandit, ses fondateurs sont amenés à réfléchir : Notre stratégie est-elle bien pensée et challengée ? Comment prenons-nous nos décisions ? Sommes-nous entourés de compétences complémentaires qui nous permettent de gérer la croissance ? Comment financer les développements ? Autant de questions qui, au fil de l'évolution, de la complexification des défis et de la progression des ambitions, ne sont plus des interrogations, mais des évidences si l'on veut sécuriser l'avenir de l'entreprise.

Levier de croissance, la gouvernance – qui cible entre autres l'organisation du pouvoir au sein de la PME – est un facteur de différenciation qui permet de tirer le meilleur profit de tout ce que l'entreprise a à sa disposition.

Convaincus de la valeur ajoutée qu'une gouvernance de qualité peut apporter aux PME, GUBERNA, l'UWE, la Sowalfin et la SRIW organisent pour la cinquième année consécutive un cycle de soirées sur la gouvernance des PME. Le programme, destiné aux dirigeants, actionnaires et administrateurs de PME, est composé de sept soirées, qui font l'objet de réflexions et dialogues constructifs entre des acteurs impliqués, des dirigeants expérimentés et les participants au programme. Le groupe est constitué d'un maximum de 25 participants, afin de garantir l'interaction des échanges. Le tout dans un format conçu pour être le plus accessible possible aux agendas chargés des participants.

Mettre en place des organes de gouvernance de qualité et les faire fonctionner valablement, cela prend du temps : une excellente raison pour commencer à y réfléchir dès aujourd'hui !

Qu'en pensent-ils ?

"Plus la société progresse, plus on comprend qu'on ne peut plus être au four et au moulin : c'est un autre métier qu'on doit apprendre. J'ai obtenu ici des réponses à des questions délicates que nous nous posons tous sans jamais oser les aborder en matière de succession, responsabilité, pouvoir, efficacité, etc." [Jean-Marie GILLET, Président d'InnovaTech, participant au cycle 2014].

"Les expériences personnelles, vécues par les différents orateurs, sont un véritable atout, car cela nous montre des situations concrètes, et non théoriques, que nous pouvons appliquer dans notre entreprise". [Patricia IMETSBERGER, Dirigeante et actionnaire de Heinen, participante au cycle 2015]. ■

(1) Pour aller plus loin : «CAP SUR LA GOUVERNANCE DES PME», S. du BUS et L. VAN den BERGHE, 2013, Anthemis (ouvrage offert lors de l'inscription aux soirées).

INFORMATIONS PRATIQUES

Cycle de formation «Cap sur la Gouvernance des PME»

- **7 soirées en 2016 :** 17 février, 9 et 23 mars, 13 et 27 avril, 19 mai et 1er juin.
- **Lieu & horaire :** siège de l'UWE à Wavre, de 18 à 20h30.
- **Prix*** **:** 495€ HTVA tout compris *(165€ pour les membres de GUBERNA).* Chèques-formation acceptés.
- **Informations, inscriptions et brochure complète :** amelie.bodson@guberna.be ou 02/518.18.03 ou www.guberna.be (onglet «Activités à venir»).

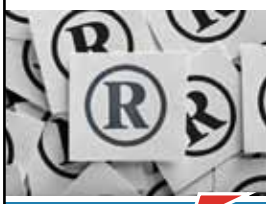
GUBERNA
INSTITUUT VOOR BESTUURDERS
INSTITUT DES ADMINISTRATEURS

* Le prix comprend la participation aux 7 soirées, une affiliation individuelle à GUBERNA pour l'année 2016, un ouvrage sur la gouvernance dans les PME et une séance d'accompagnement personnalisé avec un dirigeant expérimenté et Sibylle du Bus (GUBERNA).

“

LES SEPT SOIRÉES DE FORMATION FONT L'OBJET DE RÉFLEXIONS ET DIALOGUES CONSTRUCTIFS ENTRE DES ACTEURS IMPLIQUÉS, DES DIRIGEANTS EXPÉRIMENTÉS ET LES PARTICIPANTS.

BREVET



MARQUE

DESSIN ET MODÈLE

DROIT D'AUTEUR

PROGRAMME DE FORMATIONS 2016 EN PI

PICARRÉ avec son partenaire français l'IEEPI met en œuvre un programme de formations en 2016 exclusivement dédié à la Propriété Intellectuelle (PI)

PICARRÉ PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE — picarre@picarre.be • www.picarre.be

FORMATIONS PLANIFIÉES :

- Les bonnes pratiques PI pour réussir les coopérations : 15 mars 2016 à Liège
- Open-innovation, crowdsourcing et PI : 14 avril 2016 à Liège
- L'Arbre des moyens : un outil pour préparer les brevets : 28 avril 2016 à Liège
- Le référent PI dans l'entreprise : les bonnes pratiques : 22 septembre 2016 à Bruxelles
- Analyser son portefeuille de brevets pour le valoriser : 20 octobre 2016 à Liège
- Stratégie de PI : les bonnes pratiques en entreprise : 24 novembre 2016 à Liège

Les renseignements, l'inscription et le règlement des formations se font directement auprès de :
Françoise BECKERS • +32 4 349 84 00 • f.beckers@picarre.be • www.picarre.be

Picarré est un organisme spécialisé en information brevet et un centre PATLIB reconnu par l'OEB, actif dans l'aide conseil généraliste en Propriété Intellectuelle.

Picarré propose également un large catalogue de prestations dans le domaine de la recherche et l'analyse de l'information contenue dans les brevets et les publications scientifiques.

IEEPI INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE — ieepi@ieepi.org • www.ieepi.org

L'Institut Européen Entreprise et Propriété Intellectuelle (IEEPI) est le leader européen de la formation aux aspects économiques et stratégiques de la PI.

Les Brèves de la Qualité

Tous acteurs de la Qualité !

SOYONS, TOUTES ET TOUS, ACTRICES ET ACTEURS DE LA QUALITÉ POUR FAIRE DE LA WALLONIE, UNE TERRE D'EXCELLENCE !

par Stéphanie DUBOIS, Collaboratrice Communication MWQ

©MWQ

Les lauréats du «Prix Wallon de la Qualité» 2015 !

La sixième édition du «Prix Wallon de la Qualité» (PWQ) s'est tenue, le 27 novembre 2015 dans le cadre de l'Acinapolis de Jambes, en présence de plus de 150 invités.

Le PWQ, véritable outil d'accompagnement, a acquis toutes ses lettres de noblesse depuis sa première édition en 2005. Les candidats : entreprises privées, organisations publiques ou associations, concourent dans la catégorie du Prix qui correspond le mieux à leur niveau de maturité dans leur recherche vers l'Excellence.

Par l'organisation de cette récompense, le MWQ suscite la mise en réseau d'acteurs et favorise les échanges d'expériences. C'est une dynamique innovante qui permet à toute organisation la mise en place de sa propre démarche de progrès. L'objectif : développer en interne une véritable culture de l'Excellence afin de pouvoir rencontrer la vision du MWQ qui est de «faire de la Wallonie une Terre d'Excellence» !

Prix «Eveil à l'Excellence»

- Emerson Climate Technologie (Welkenraedt) - Domaine «Privé»
- Trempoline (Châtelet) - Domaine «Public/Associatif»

Prix «Implication dans l'Excellence»

- Enterprise Responsibility (Isnes) - Domaine «Privé

Prix «Excellence»

- CHU de Liège (Liège) - Domaine «Public/Associatif»

«Mentions spéciales» du Jury

- Clinique Notre-Dame de Grâce de Gosselies (Gosselies)
- Centre de Prêt de Matériel de Naninne (Naninne)
- Clinique Saint-Luc de Bouge (Bouge)

L'Approche Qualité la plus originale

- CHR Mons-Hainaut (Mons)

En savoir plus sur le «Prix Wallon de la Qualité» : www.mwq.be

OUTIL

Le CALENDRIER «QUALITÉ» : un outil de communication et de sensibilisation aux concepts de la Qualité !

Commandez le calendrier «Qualité» 2016 édité par le MWQ.

Deux possibilités :

- La version classique sous boîtier CD.
- La version recharge à replacer dans le boîtier CD de l'édition précédente.

Vous souhaitez sensibiliser et communiquer ?

Vous avez la possibilité d'utiliser les images et maximes des éditions des calendriers moyennant une demande préalable au Mouvement Wallon pour la Qualité : info@mwq.be ou 081/63.49.09

Cet outil de sensibilisation à la Qualité est mis à votre disposition gratuitement.

Commandez votre/vos exemplaire(s) via le «Portail MWQ» : www.mwq.be

L'ISO 9001:2015 vient de sortir !

L'ISO 9001 – norme phare de l'ISO pour les systèmes de management de la qualité – vient d'être publiée. Il s'agit de l'aboutissement de trois années de travaux de révision !

L'ISO 9001 aide les entreprises à démontrer qu'elles sont en mesure de fournir systématiquement à leurs clients des produits et services de bonne qualité. Elle leur sert également d'outil pour rationaliser leurs processus et gagner en efficacité.

L'édition 2015 présente d'importants changements. La norme est encore moins prescriptive qu'avant, elle est plus axée sur la performance grâce à la combinaison de l'approche processus, qui intègre le cycle PDCA («Plan-Do-Check-Act»), et de l'approche par les risques à tous les niveaux de l'organisation.

Cette version 2015 s'accorde facilement avec d'autres systèmes de management. Elle offre, par ailleurs, une base solide pour la mise en œuvre de normes de qualité sectorielles (construction automobile, aérospatial, industries médicales, etc.) et prend en compte les besoins des organismes de réglementation.

L'ISO 9001:2015 vient remplacer les versions précédentes ; les organismes de certification ont trois ans pour adapter leurs certificats à la nouvelle version.

La nouvelle version de l'ISO 9000, qui présente les notions et les termes utilisés dans l'ensemble de la famille de normes ISO 9000, a aussi été révisée et est également disponible. ■

En savoir plus : www.nbn.be.
Source : www.iso.org

NOUVEAU !

Le Guichet ALIMENTATION DURABLE : trois services, un numéro !

Le Guichet Alimentation durable conjugue trois missions complémentaires :

- Préparer les entreprises concernées au respect des normes d'hygiène alimentaire en vigueur en Belgique et de leur éviter ainsi le stress bien souvent lié aux contrôles de l'AFSCA.
- Convertir l'activité de ces entreprises au développement durable par le biais notamment, des circuits courts, du respect de l'environnement et des emplois locaux.
- Mettre l'accent sur le développement commercial – stratégie, marketing, mise en réseau – de ces entreprises qui misent sur des produits sains, verts et de qualité.

En savoir plus :
078158900 - guichet.alimentation@ucm.be
www.ucm.be/guichet.alimentation

MOUVEMENT WALLON POUR LA QUALITÉ
Parc CREALYS - @trium, 2 rue Camille Hubert 5032 ISNES
081/63.49.09 – info@mwq.be - www.mwq.be
Mouvement Wallon pour la Qualité

Dynathèque

Editions WoltersKluwer
(Novembre 2015)
160 pages - 75,00 €
ISBN : 9789046579060

Les trois volets de la réforme de la formation en alternance

Par Marie-Lise POTTIER

Entre la formation chef d'entreprise et celle de professions exercées par des travailleurs salariés, l'alternance, l'immersion, ou encore l'insertion socio-professionnelle, la formation des jeunes se caractérise par une multitude de contrats différents, tous régis par des règles propres, qui peuvent également être décuplées par région/communauté. Cette situation ne pouvait échapper au législateur ni aux partenaires sociaux qui ont élaboré une réforme de la formation en alternance. Le but étant de travailler sur trois fronts : qu'est-ce que la formation en alternance ? Quelles sont les règles de droit de la sécurité sociale qui lui sont applicables ? Quelles sont les règles de droit du travail qui lui sont applicables ?

C'est cette réforme qui est l'objet de cette analyse qui donne une vision claire des modifications intervenues, mais qui donne également une idée des changements qui devront encore être opérés.

MICE (Meeting Incentive Congress Event)

Le Luxembourg belge, meetings & events IN GREEN !

NATURE, HÔTELLERIE DE CHARME, RESSOURCEMENT, CONVIVIALITÉ, GASTRONOMIE..., LES ATOUTS DU LUXEMBOURG BELGE SONT NOMBREUX, MAIS LES ESSENTIELS SONT SANS NUL DOUTE SA PROXIMITÉ ET SON ENVIRONNEMENT NATUREL EXCEPTIONNEL QUI DONNERONT LA VALEUR AJOUTÉE À TOUS LES ÉVÉNEMENTS DE SOCIÉTÉ QUE VOUS ORGANISEREZ !

© cbami-dbcreation.be

Meet in green :

Vous êtes amenés à organiser un colloque, un séminaire résidentiel, une formation pour votre personnel…Notre région compte une grande diversité de lieux et d'hébergements de toute catégorie qui satisferont vos besoins. Gîte d'affaires, hôtel charmant, complexe d'hébergement, châteaux...

Team in green :

Vous cherchez des idées innovantes, originales pour renforcer l'esprit de vos équipes... Notre jardin grandeur nature offre un cadre de ressourcement et d'innombrables possibilités d'activités sportives, fun et parfois inédites… Que diriez-vous d'apprivoiser le cheval de trait ardennais, de vous essayer à la conduite de jeep ancêtres Minerva de la guerre, de devenir astronaute d'un jour…

Events in green :

Soirée de gala, fête du personnel..., nos fermes et châteaux rénovés offrent un cadre magique et luxueux. Quant aux événements de grande envergure, ils trouveront infrastructure adaptée, parkings spacieux, accessibilité aisée dans nos 2 centres de foires et de congrès implantés proches d'un cœur de ville dans un cadre verdoyant.

Besoin de conseils avisés et gratuits ? L'équipe du Convention Bureau Ardenne Meetings est à votre service gratuitement.

info@ardenne-meetings.be, 084/410.212
www.ardenne-meetings.be *(nouveau site !)*

Quelques nouveautés en bref...

Vayamundo-Ol Fosse d'Outh

Vayamundo- Ol Fosse d'Outh a entamé une grande phase de rénovations dans l'entièreté du bâtiment. Ces travaux portent sur : un nouveau business center avec ouverture sur la nature, des nouvelles salles de réunion modulables et équipées d'une infrastructure dernier cri, la rénovation des 271 chambres ainsi que des espaces restauration et bientôt un centre wellness !

www.vayamundoclubs.be
annabelle.bouvy@vayamundo.be

Les Terrasses de l'Our à Paliseul : le petit nouveau du chef Maxime Collard !

Dans une grande bâtisse en pierre entièrement neuve, ce sont les Terrasses de l'Our qui vous accueillent, on retrouve à la fois un bistro de campagne et un hôtel de 14 chambres. Cette offre vient compléter celle de la Table de Maxime et porte la capacité totale de chambres à 28. Si le restaurant «La Table de Maxime», étoilé Michelin, ravit les gastronomes, aux Terrasses ; c'est l'ambiance brasserie qui prime. Une salle de séminaire équipée du matériel dernier cri accueillera votre réunion jusqu'à maximum 28 personnes.

www.maximecollard.be/les-seminaires
info@tabledemaxime.be

La Barrière à Transinne

Tradition hôtelière depuis plus d'un siècle, cet hôtel, situé à proximité de la E411 vient de rouvrir ses portes après avoir fait entièrement peau neuve et offrir à ses hôtes un décor contemporain et chaleureux. Le bâtiment accueille 28 chambres, un restaurant gastro, un joli jardin et 2 salles de réunions full-équipées dont la grande accueille 30 personnes.

www.barrieredetransinne.be
info@barrieredetransinne.be

Quadbike : teambuilding exclusif !

Vivez une expérience hors du commun sur des quadbikes: des vélos tout-terrains à quatre roues. Une activité exclusive et 100% fun proposée par Wildtrails ! Ludiques et confortables, sécurisants et écologiques, le quadbike constitue une activité exclusive, accessible à tous, sur tout type de parcours et par tous les temps !

www.wildtrails.be – info@wildtrails.be

Le Château de Resteigne

Ce Château du XIIe siècle, est aujourd'hui entièrement rénové. Il offre une infrastructure polyvalente conviviale et chaleureuse, qui permet d'organiser toute une gamme d'événements. Les 4 salons du château communiquant par de très larges baies, permettent de disposer d'un espace très vaste ou plus intime pour des réunions. La nouvelle grange et son espace lounge de 400 m² sont à votre disposition pour toutes manifestations telles des workshops, lancement de produit, soirée de gala...

www.chateauderesteigne.be
info@chateauderesteigne.be

© cbami-dbcreation.be

D'où que vous veniez,
Louvexpo est très **facile d'accès.**

CONVIVIALITÉ ET SERVICES SUR MESURE

Louvexpo bénéficie désormais d'un accès encore plus rapide à ses installations. Via le nouveau contournement Ouest de la ville de La Louvière, rejoignez très facilement le hall. *Sortie "La Louvière" autoroute E42. Moins de 40 minutes de Bruxelles.*

Régie Communale Autonome

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

LOUVEXPO

Rue Arthur Delaby, 7
T +32 (0)64 77 33 33

B-7100 LA LOUVIÈRE
info@louvexpo.be

www.louvexpo.be

Vous souhaitez toucher plus de 8.000 top décideurs du gratin de l'économie belge et membres de l'UWE ?

Dynam!sme

est le magazine wallon qu'il vous faut : c'est le seul média B2B des décideurs d'entreprises depuis plus de 20 ans !

Contactez sans plus tarder la régie publicitaire afin d'obtenir les différentes formules possibles pour placer une annonce dans **Dynam!sme**, dans l'**UWE-news** ou sur le site **www.uwe.be.**

union wallonne des entreprises

Accélérer la création et le développement de l'activité économique en Wallonie

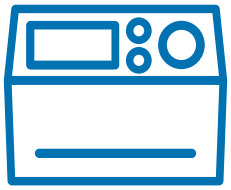
Contact

Carole MAWET, Target Advertising
+32 81 40 91 59 ou +32 497 22 44 45
carole.mawet@targetadvertising.be
www.dynamismewallon.be

Satellic

Prêt pour le nouveau prélèvement kilométrique ?

Dès le **1er avril 2016**, tous les propriétaires belges et étrangers de **poids lourds de plus de 3,5 tonnes** devront payer un prélèvement kilométrique en Belgique.
De cette manière, tout le monde apporte une contribution équitable pour l'utilisation des routes.



Pour utiliser n'importe quelle route belge, ces poids lourds doivent être **équipés d'un OBU (On Board Unit)**. Celui-ci enregistre l'itinéraire emprunté, le nombre de kilomètres parcourus et le montant qui sera facturé.

On behalf of Viapass

Inscrivez-vous dès maintenant sur Satellic.be et commandez votre OBU !

ENSEMBLE ON A FAIT BOUGER LES CHOSES

Aujourd'hui, 85 % des emballages industriels sont recyclés

Depuis 17 ans déjà, les entreprises belges et les collecteurs de déchets accomplissent, avec VAL-I-PAC, un fameux travail en matière de gestion des emballages industriels. Et les résultats sont là. Pas moins de 85 % des déchets d'emballages industriels sont désormais, triés, collectés sélectivement et recyclés. C'est le meilleur score d'Europe. Du beau boulot, non ?

VAL-I-PAC

ENSEMBLE, GÉRER ET RECYCLER LES EMBALLAGES INDUSTRIELS

Découvrez comment sur www.valipac.be