#256

# Dynam!sme

PÉRIODIQUE BIMESTRIEL DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES (UWE) - 08|09/2015


**06**
WorldSkills : 6 médaillons d'excellence !

**25**
Les biotech wallonnes en Bourse

**44**
La collection «Je veux savoir !» de l'UWE

## Spécial "Recherche et Innovation"

union wallonne des entreprises

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

# Besoin d'un chercheur ?

## Une vraie équipe universitaire doit être internationale.

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

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

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

Wallonie

BEWAREjobs.be

www.debis.com

# Editorial

par **Jean-François HERIS**, Président de l'UWE

## La seule priorité : l'intérêt général !

Septembre 2015 marque la fin de mon mandat à la Présidence de l'Union Wallonne des Entreprises. Trois années enthousiasmantes. Un mandat passionnant. Et quelques constats !

Les événements de ces dernières années n'ont fait que renforcer ma conviction : la condition sine qua non pour une meilleure Wallonie est l'alignement de tous derrière l'intérêt général. Cela passe par la résorption de toute une série d'oppositions ou de divergences, qui minent notre capacité à mener des actions claires, décidées et efficaces. Cela m'a beaucoup frappé lors de mon mandat.

La première de ces divergences, peut-être la plus stérile, la plus nuisible et la plus énervante, largement relayée dans la presse, est l'opposition prétendue et constamment proclamée entre employeurs et travailleurs, avec utilisation intensive de l'expression «*Cadeau aux entreprises*», dès qu'est prise une mesure positive pour l'entreprise.

Car qu'est-ce qu'une entreprise ? Des actionnaires et un patron ? Où sont les employés et travailleurs ? Ne contribuent-ils pas à la richesse créée ? Est-ce possible en étant en dehors de l'entreprise ? Les défenseurs des travailleurs et des allocataires sociaux, ce sont les Entreprises. Ne l'oublions pas. Ne l'oublions plus. Ne l'oublions jamais.

Entreprises, responsables politiques, syndicats, société civile, nous devons tous faire en sorte que ces oppositions, ces divergences de vue, si elles ne peuvent être supprimées ou réduites – *après tout, chacun pense et dit ce qu'il veut* –, ne nous empêchent en tout cas pas, en Wallonie, de réaliser notre objectif commun : celui de la prospérité pour tous et de l'épanouissement de chacun.

«*Il n'est pas trop tard, mais il est temps*». Je dirais même grand temps : la sixième réforme de l'état, autre événement des plus marquants de cette période de trois ans, nous donne davantage de leviers, mais aussi la responsabilité de les actionner de la manière la plus judicieuse.

Il nous reste moins de dix ans... ■

union wallonne des **entreprises**

# *Investir sereinement grâce à des assurances placements innovantes.*

*Êtes-vous à la recherche d'un investissement qui atténue les secousses des marchés, tout en vous offrant un potentiel de croissance attrayant à long terme ? Dans ce cas, les assurances placements de BNP Paribas Fortis Private Banking sont faites pour vous. Elles vous permettent de vous constituer un patrimoine en toute tranquillité.*

## VOS OBJECTIFS, NOTRE EXPERTISE

BNP Paribas Fortis Private Banking dispose –avec AG Insurance, tous deux leaders du marché – d'une vaste expérience et expertise en matière d'investissement et d'assurance. Les assurances placements liées à des fonds (Branche 23) vous offrent l'opportunité d'en récolter les fruits. Grâce au volet Placement d'un contrat d'assurance Branche 23, vous accédez à un fonds d'investissement géré de manière professionnelle (OPC, Organisme de Placement Collectif). Vous pouvez choisir parmi une large gamme de fonds de placement qui suivent la stratégie de BNP Paribas Fortis Private Banking, que ce soit via des obligations, des actions ou d'autres classes d'actifs. Ainsi, vous pouvez donc parfaitement adapter votre portefeuille à vos objectifs personnels.

## SÉRÉNITÉ OPTIMALE

Lorsque vous le désirez, vous pouvez également protéger vos investissements contre la volatilité des marchés financiers, et par conséquent, dormir sur vos deux oreilles. Vous avez par exemple la possibilité d'activer un mécanisme de limitation automatique des pertes éventuelles de votre investissement. Vous pouvez également opter pour un mécanisme de protection qui permet de sécuriser les gains réalisés après une hausse boursière. Grâce à ces mécanismes optionnels, vous pouvez offrir à vos investissements une protection sur mesure, sans avoir à suivre leur évolution au quotidien.

## FISCALITÉ AVANTAGEUSE

Dans certains cas, une assurance placement peut être synonyme de fiscalité avantageuse. Lors de chaque versement de prime, vous devez vous acquitter d'une taxe de 2%, mais les plus-values réalisées sur les assurances placements de la Branche 23 - sans rendement minimum garanti - ne sont soumises, ni au précompte mobilier, ni à la taxe boursière. Au terme, vous n'avez donc plus aucune taxe à payer.

## PENSEZ À CEUX QUI VOUS SONT CHERS

Cette formule d'assurance vous donne aussi la possibilité d'assurer l'avenir de ceux qui vous sont chers, car vous choisissez vous-même le bénéficiaire en cas de décès du capital de votre investissement. Et « last but not least », les assurances placements offrent d'autres pistes intéressantes en matière de planification successorale.

Vous voulez en savoir davantage sur les assurances placements de BNP Paribas Fortis Private Banking ?
**Surfez sur bnpparibasfortis.be/privatebanking-serenite**

Votre patrimoine a une histoire, écrivons son avenir.

Ensemble, concevons des solutions innovantes.

**BNP PARIBAS FORTIS**
**PRIVATE BANKING**
**La banque d'un monde qui change**

E.R. : A. Moenaert, BNP Paribas Fortis SA, Montagne du Parc 3, 1000 Bruxelles, RPM Bruxelles, TVA BE 0403.199.702, FSMA n° 25.879A

# Sommaire #256

## 06 Ambition 2020

06 **WorldSkills 2015 :** 6 médaillons d'excellence !

08 **International :** Le Fonds Prince Albert veux en faire plus !

## 10 Entreprises

10 **Gestion durable :** Les "Green Teams" d'UCB Belgique

12 **Mobilité :** Fleet et Mobility Manager

## 15 Dossier : "Recherche et innovation"

## 42 Actions

42 **Recherche européenne :** Horizon 2020 : premier bilan

44 **Publications UWE :** La collection «Je veux savoir !»

## 46 Réseau

46 **Dons de sang dans les parcs d'activité économique**

48 **Les Brèves de la Qualité**



**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)

Membre de l'Union des Editeurs de la Presse Périodique

CIM CONTRÔLE 2013

ISSN 0776-1716


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

## 6 médaillons d'excellence pour la Belgique !

# Worldskills 2015

LE BELGIAN TEAM OBTIENT DE MEILLEURS RÉSULTATS QU'À WORLDSKILLS LEIPZIG 2013 ! AMÉLIE EN PEINTURE, ROBIN EN CUISINE, WILLIAM EN SALLE, LEROY EN SOUDAGE, MATTHIEU EN MENUISERIE ET ANTOINE EN CHARPENTE REVIENNENT DE SÃO PAULO UNE MÉDAILLE AU COU…

Le Belgian Team, ce sont 22 jeunes de moins de 23 ans – 2 filles et 20 garçons – venus au Brésil défendre les couleurs de notre pays à WorldSkills 2015, le Mondial des métiers. Cette compétition s'est déroulée à São Paulo du 12 au 15 août derniers, en présence de 1.200 jeunes issus de 59 pays du monde.

Le Brésil sort grand vainqueur de cette 43e édition de WorldSkills. Une fois encore il faut constater la prédominance générale des pays asiatiques en particulier dans les métiers industriels et technologiques. Au niveau européen, les grandes nations telles la France et le Royaume-Uni tiennent le haut du pavé ainsi que les pays germaniques où la formation en alternance est prédominante.

## Les résultats du Belgian Team

Le Balgian Team a remporté 6 médaillons d'excellence, qui correspondent à une cotation égale ou supérieure à la moyenne mondiale.

Les médaillés :

- **Amélie GILLET – Peinture et Décoration** (22 ans de Namur)
- **William DENAYER – Service en salle** (19 ans de Namur)
- **Robin HAQUENNE – Cuisine** (20 ans de Namur)
- **Leroy DE RYK – Soudage** (22 ans de Flandre Orientale)
- **Antoine PERNUIT – Charpente** (21 ans du Luxembourg)
- **Matthieu DENEFFE – Menuiserie** (19 ans du Luxembourg)

## Best of nation !

C'est **William DENAYER**, en Service salle, qui a obtenu le meilleur résultat de tous les Belges. Ce titre lui a valu de monter sur le podium, avec la cinquantaine d'autres champions nationaux, lors de la cérémonie de clôture.

Participer à un tel évènement international, – 4 jours de compétition intense et d'un niveau extrêmement élevé – est une expérience inoubliable pour tous les jeunes talents.

Plus d'infos sur **www.skillsbelgium.be**.

# Et si vos défis prenaient un nouvel envol ?

## ETHIAS SERVICES

**UN PARTENAIRE POUR TOUTES VOS MISSIONS**
**CERTIFIÉ ISAE 3402**

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

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

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

ethias SERVICES

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

# Le Fonds Prince Albert veut soutenir davantage de talents internationaux

LE FONDS PRINCE ALBERT LANCE UNE CAMPAGNE DE FUNDRAISING POUR RÉPONDRE À LA DEMANDE CROISSANTE DE TALENTS INTERNATIONAUX DE HAUT NIVEAU.

La mondialisation économique se manifeste aussi par une demande accrue de talents internationaux au niveau du Fonds Prince Albert. Chaque année, de plus en plus d'entreprises se tournent vers lui, en quête de jeunes talents capables de mener à bien leurs projets de développement commercial à l'étranger, de la Chine à l'Amérique du Sud. Le Fonds Prince Albert attire un nombre croissant de start-up et petites entreprises et leur permet ainsi souvent de tenter leurs premiers pas à l'étranger, en limitant les risques.

Le Fonds sélectionne chaque année de 10 à 15 jeunes dynamiques et talentueux, à la recherche d'un défi international et désireux de booster leur carrière. À l'issue d'une procédure de sélection rigoureuse, les candidats reçoivent une bourse d'une valeur de 25.000 euros et partent à l'autre bout du monde pour travailler pendant un an à un projet pour le compte d'une entreprise belge.

De toute évidence, la formule du Fonds Prince Albert est un succès : au cours des 30 dernières années, 362 jeunes sont partis travailler dans 39 pays différents pour plus de 175 entreprises belges. Beaucoup de ces anciens lauréats ont aujourd'hui fondé des sociétés qui marchent ou occupent des fonctions importantes dans le monde de l'entreprise.

Afin de répondre à cette demande croissante de jeunes talents internationaux ayant l'esprit d'entreprise, la nouvelle direction du Fonds Prince Albert s'est fixé un objectif ambitieux : doubler le nombre de bourses au cours des prochaines années. Comme les moyens actuels du Fonds ne suffisent pas, elle a lancé une campagne afin de récolter 2,5 millions d'euros, soit l'équivalent de 100 bourses, et de multiplier ainsi l'impact du Fonds par deux. Des entreprises, des alumni et des Fondations sont actuellement contactées.

Pour l'instant, près de 20% de l'objectif est déjà atteint.

D'ici la fin de l'année, le Fonds Prince Albert organisera dans chaque province une table ronde, présidée par un hôte, à laquelle seront conviés des chefs d'entreprise. À cette occasion, il précisera son fonctionnement et son objectif.

Les entrepreneurs qui le souhaitent seront invités à soutenir cet ambitieux projet.

Plus d'infos sur le Fond Prince Albert sur **www.princealbertfund.be**.

Si vous voulez soutenir la campagne de collecte de fonds ou assister à une table ronde, contactez Francis Ottevaere (0498/59.83.36, paffundraising@gmail.com)

**En avril 2015, le Fonds Prince Albert célébrait ses trente années d'existence, au cours desquelles il a permis à 362 jeunes de partir travailler dans 39 pays différents pour plus de 175 entreprises belges.**

# PLEIN LES PAPILLES

Des ateliers gourmands pour apporter bonne humeur et convivialité au sein d'une équipe

**La Wallonie,**
pourquoi chercher plus loin ?
www.meeting-tourismewallonie.be

**Feel inspired**

Wallonia.be
COMMISSARIAT GÉNÉRAL AU TOURISME

## Les clefs du succès d'UCB en Belgique

# Environnement et implication du personnel

UNE ENTREPRISE QUI SOUHAITE AMÉLIORER SA GESTION ENVIRONNEMENTALE POURRA PLEINEMENT Y PARVENIR EN AMENANT SON PERSONNEL À CHOISIR VOLONTAIREMENT ET LIBREMENT DES COMPORTEMENTS BÉNÉFIQUES POUR L'ENVIRONNEMENT. EN EFFET, UN GROUPE DE TRAVAIL QUI IMPLIQUE L'ENSEMBLE DE SON PERSONNEL CRÉE DES CONDITIONS FAVORABLES À DES CHANGEMENTS DE COMPORTEMENT GRÂCE À LA COLLABORATION, LA CRÉATIVITÉ, L'ENTHOUSIASME ET LA PRODUCTION DE RÉSULTATS CONCRETS. FOCUS SUR LES INITIATIVES D'UNE DES GREEN TEAMS D'UCB À BRAINE L'ALLEUD.

par Hélène DUPLAT

Quoi de plus concret qu'un témoignage, rencontre avec les membres de la Green Team d'UCB.

### D'où vient l'impulsion pour la mise en place d'un groupe de travail environnement ?

**Green Team UCB :** *Début 2013, c'est dans l'optique de mettre en place un groupe de réflexion qui permettrait d'identifier des comportements énergivores et de trouver des solutions pour les réduire, voire les supprimer, que ce projet a vu le jour. Ce groupe viendrait enrichir le projet «Green@UCB», stratégie d'optimisation environnementale et énergétique en cours de déploiement sur l'ensemble des sites du groupe et qui s'inscrit également dans le cadre des accords de branches dont UCB Braine est signataire.*

### Vous êtes-vous basés sur une méthodologie particulière ?

**Green Team UCB :** *Après différentes recherches nous avons opté pour le modèle «Eco Team», adapté à l'industrie. Nous avons évalué la faisabilité d'un tel projet sur l'entièreté du site de Braine en arrivant à la conclusion qu'il était préférable d'envisager une première phase pilote au sein d'un bâtiment important et énergivore qui abritait des bureaux administratifs et différents laboratoires. Ensuite si ce projet fonctionnait, nous pourrions créer des groupes identiques au sein d'autres bâtiments afin d'avoir une couverture totale du site.*

**David PAQUET, Laboratory Manager et Green Team T1 founder member :** *Travailler tout d'abord dans un seul bâtiment du site d'UCB allait nous faciliter la vie car je suis un «habitant» de ce bâtiment et déjà bien impliqué dans sa gestion journalière.*

### Concrètement comment cela a-t-il démarré ?

**Green Team UCB :** *La campagne de recrutement des membres de la future équipe Energy Team a débuté en février 2013. Après une sensibilisation des responsables des départements à leur impact environnemental au sein du bâtiment T1, un appel aux volontaires a été diffusé parmi les quelques 300 personnes qui travaillent dans ce bâtiment. Nous avons reçu deux catégories de réponses : Les personnes qui souhaitaient formuler des remarques ou donner des idées mais qui ne voulaient pas participer aux réunions, pas par manque d'intérêt mais bien par manque de temps et les personnes qui souhaitaient faire partie du groupe de réflexion. Au sein de cette deuxième catégorie, la représentation était idéale car presque tous les départements œuvrant dans le bâtiment étaient partie prenante, soit une quinzaine de personnes au total.*

**Erica BORTOLOTTO, Senior Scientist et Webeditor et Emmanuel Cornet, Scientist et Webeditor :** *Pour rester dans la ligne de conduite d'UCB en matière de communication définie par la direction, un membre du service communication nous a suggéré de changer le nom «Energy Team» en «Green Team», ce qui nous permettrait aussi d'étendre le champ d'action du groupe dans l'avenir.*

### Quelles sont les actions déjà mises en œuvre depuis la création de la Green Team ?

**Green Team UCB :** *En matière d'énergie diverses actions ou études ont vu le jour,*

IL EST IMPORTANT D'ENTRETENIR LA MOTIVATION AU SEIN DU GROUPE, RECONNAÎTRE LE TRAVAIL FOURNI PAR CHACUN DE SES PROTAGONISTES, C'EST PRÉCIEUX !

*notamment la suppression de lampes superflues, l'installation de timers ou le meilleur réglage des détecteurs de présence. Certaines actions ne peuvent être concrétisées sans l'établissement d'une étude technique ou financière préalable, ce fut le cas pour l'installation d'un logiciel de mise en veille des PC qui n'a finalement pas été concrétisée suite à l'utilisation de matériel déjà peu énergivore. En matière de déchets, l'installation d' «îlots déchets» avec des poubelles de tri (PMC, gobelets, papier...) est concrétisée, une démarche d'optimisation de la gestion et du recyclage de nos déchets avec notre expert environnemental de* ***Luc Bernard****, des actions de récupération du matériel IT sont régulièrement lancées et l'utilisation de gobelets uniques et recyclables va voir le jour. La communication fait également partie intégrante de la Green Team, une page intranet a été créée, des campagnes d'affichage et d'actions comme «Je monte pour ma forme», plaidoyer pour l'utilisation des escaliers préférentiellement aux ascenseurs, ou la mise en circulation de tasse avec le logo de la GreenTeam ont permis de communiquer autour des projets.*

**Stéphanie ROUSSEL , éco conseillère et coordinatrice des Green Teams :** *Des collaborations fructueuses ont pu émerger avec d'autres équipes d'UCB grâce à la Green Team, par exemple avec l'équipe HS&E qui profite des actions du type «je monte pour ma forme», incitant à utiliser les escaliers plutôt que l'ascenseur, pour faire passer des messages relatifs aux règles de sécurité dans les escaliers.*

## Quels sont les investissements en temps et les moyens humains nécessaires pour gérer la Green Team ?

**Green Team UCB :** *En plus de l'investissement souvent volontaire des personnes au sein du groupe pour la mise en place des actions, les aspects organisationnels ne sont pas à négliger. Un jour par mois est dégagé pour ce faire, la rédaction des comptes rendu pouvant parfois déborder du temps de travail. La gestion de la page dédiée sur l'intranet demande également du temps et un minimum de compétences en la matière.*

## Quelles sont les priorités pour qu'un groupe de travail fonctionne ?

**Green Team UCB :** *Dynamisme et motivation doivent opérer au sein du groupe. Un bon leader ainsi que le soutien de la direction sont des éléments nécessaires à son fonctionnement. D'autres facteurs essentiels sont l'accès à des ressources pour gérer les aspects communication mais aussi et bien sûr le support des équipes techniques, responsables de bâtiments et autres personnes clés qui permettront d'étudier ou concrétiser les actions proposées. Il est important d'entretenir la motivation au sein du groupe, reconnaître le travail fourni par chacun de ses protagonistes, c'est précieux ! La certification ISO14001 d'UCB permet également de mettre en valeur toutes ces actions lors des audits.*

**Valérie GEVERS, Technical Documentation Compliance Expert et Green Team Leader :** *La légitimité du groupe sera renforcée en communiquant les progrès, les actions en cours et surtout les résultats concrets ! Communiquer, sensibiliser et le soutien de la direction font partie intégrante de la réussite du projet de GreenTeam.*

## Pouvez-vous déjà faire un bilan en termes de difficultés et réussites dans le fonctionnement du groupe de travail ?

**Green Team UCB :** *Après un an de fonctionnement, une des difficultés a été le roulement dans les groupes existants, en effet, la quinzaine de personnes actives initialement s'est vue quelque peu diminuer au fil du temps. Mais ce noyau dur a pu créer des émules pour d'autres bâtiments du site UCB par la création de nouveaux groupes et ceci fait partie intégrante de nos réussites. La création de synergies avec le groupe HS&E ont également permis de renforcer la communication à travers des messages globaux.*

## Avez-vous un conseil pour les entreprises qui hésitent à se lancer dans la démarche ?

**Patrick van DELFT, Sustainable development, Energy & Network Manager et Green Team Leader :** *Ça ne coûte rien d'essayer ! Il faut être prêt pour le changement, être très à l'écoute des personnes qui ramèneront des informations précieuses auxquelles on n'a pas toujours accès. Dans chaque entreprise nous trouvons des personnes sensibilisées aux aspects environnementaux, compte-tenu de leur fonction ou par conviction personnelle, elles constituent une source précieuse d'idées originales qui ne demandent qu'à se révéler. Passons outre les «Ça ne fonctionnera jamais à 100%», mais plutôt «Essayons» tout simplement.* ■

# Quand le métier de Fleet rencontre celui de Mobility Manager

LE MÉTIER DE MOBILITY MANAGER EST EN ÉVOLUTION CONSTANTE DEPUIS LES ANNÉES 2000, OÙ IL A CONNU SES RÉELS DÉBUTS. A L'HEURE ACTUELLE, BIEN QU'ENCORE ANECDOTIQUE DANS LE PAYSAGE GLOBAL DU MONDE DE L'ENTREPRISE, LA FONCTION GRAVIT PETIT À PETIT LES ÉCHELONS ET CONCENTRE DE PLUS EN PLUS D'ATTENTION ET DE CRÉDIT AU SEIN DES STRUCTURES PRIVÉES (MAIS AUSSI PUBLIQUES) FACE AUX PROBLÈMES CROISSANTS ET AUX DÉFIS DE LA MOBILITÉ.

Par Chloé LAURENT

Il est vrai que pour le moment, seules les plus grandes structures sont à même de dégager et de financer du temps de travail pour une gestion durable de la mobilité des travailleurs. De quelques heures par semaine jusqu'à engager un consultant à temps plein, les entreprises se mobilisent crescendo pour apporter selon leurs ressources, des solutions de mobilité crédibles et rationnelles à leur personnel. Derrière les enjeux économiques d'une gestion efficace de la mobilité, elles contribuent de la sorte au bien-être et à la productivité de leurs collaborateurs.

A l'avenir, la fonction de Mobility Manager a certainement de très beaux jours devant elle mais devra s'adapter aux mutations déjà annoncées. Bien qu'encore trop souvent cloisonnés au niveau de leurs structures respectives, les métiers de Fleet Manager et de Mobility Manager semblent de plus en plus destinés à se côtoyer si pas, fusionner à terme. Les raisons ? L'arrivée de concepts tels que le Budget Mobilité ainsi que l'évolution constante des formules classiques de leasing (voiture + transports publics, carte de mobilité, vélo d'entreprise, etc) tendent à intégrer véritablement le mobility management au sein du fleet management.

**Caroline CEUSTERMANS**, Fleet & Mobility Manager ainsi que **Charles-Etienne JAMME**, Training Partner Manager et Mobility Manager volontaire, tous deux au sein de l'entreprise SWIFT (La Hulpe – Brabant Wallon), en témoignent.

## Le métier de Fleet Manager

### En quoi consiste le métier de Fleet Manager ?

**CC** Comme le dit son titre, le Fleet Manager gère la flotte de véhicules de société d'une entreprise, que ce soit à travers les commandes de véhicules, la mise à jour de la «car policy», la gestion des sinistres, de l'assistance, des fins de contrats, etc. Il faut également négocier les remises «fleet», s'assurer que les nouveaux employés reçoivent bien leur voiture dès leur premier jour ou encore, répondre à toutes les questions du personnel sur le sujet.

### Comment devient-on Fleet Manager ?

**CC** A l'heure actuelle, il existe des formations à destination des Fleet Managers. Mais ce n'était pas le cas avant, il fallait donc se former sur le terrain. Je n'avais d'ailleurs jamais entendu parler de cette fonction avant de l'exercer moi-même.

### Depuis quand cette fonction existe-t-elle chez SWIFT ?

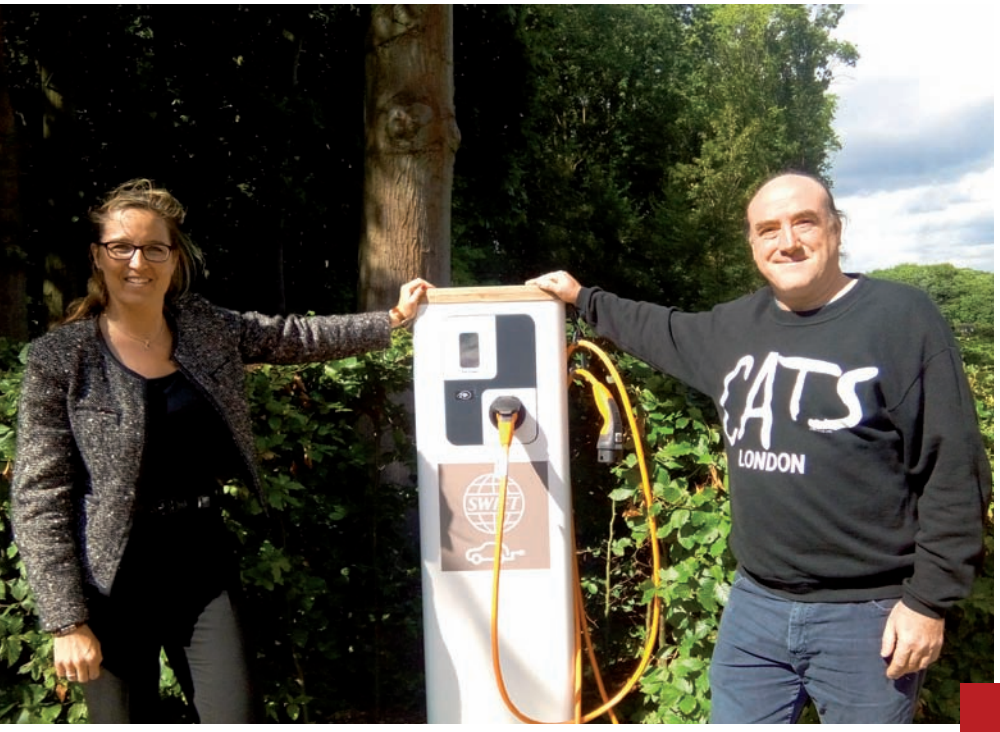
**CC** La fonction de Fleet Manager existe depuis longtemps mais elle a pris de plus en plus d'ampleur au fil des années. Jusqu'en 2008, la fonction consistait à gérer un parc de 400 voitures de société. Avec l'introduction du «Plan Cafétéria» permettant à un nombre supérieur de travailleurs de pouvoir bénéficier d'une voiture de société (moyennant une diminution salariale), on est passé à 975 voitures de société à gérer.

### Qu'est-ce qui vous motive dans cette fonction ?

**CC** Aimant l'automobile à la base, la fonction ne peut que me plaire, surtout lorsqu'il s'agit de tester de nouveaux modèles de voitures. J'aime aussi beaucoup le contact humain d'une part, en interne (1.000 personnes dont il faut gérer la voiture de société) et d'autre part, en externe, avec les fournisseurs, les marques, les dealers, les sociétés de leasing, etc.

### Quelles sont les difficultés ?

**CC** Le métier comporte plusieurs difficultés dont celle d'être toujours en phase avec le marché.




**Caroline CEUSTERMANS**, Fleet & Mobility Manager, SWIFT
et **Charles-Etienne JAMME**, Training Partner Manager, SWIFT

> CHEZ SWIFT, L'OBJECTIF EST DE DIMINUER LES ÉMISSIONS DE $CO_2$, EN SE DIRIGEANT VERS L'OCTROI DE VÉHICULES PLUS VERTS OU EN INVESTISSANT ÉGALEMENT DANS D'AUTRES MOYENS DE TRANSPORT QUE LA VOITURE.

En effet, la «voiture de société» est un élément de recrutement important chez SWIFT L'entreprise essaie donc d'être précurseur dans les produits offerts en interne. D'où la commande importante, il y a peu, de véhicules électriques. Il est également nécessaire d'assurer une gestion efficiente de la flotte de véhicules, tout en réussissant à faire plaisir aux travailleurs sans tomber dans de la gestion à la tête du client et en respectant une certaine éthique.

## Le métier de Mobility Manager

### En quoi consiste le métier de Mobility Manager ?

**CC** La fonction consiste à proposer en interne, des alternatives à la voiture traditionnelle, bien que cela puisse paraitre parfois compliqué de par l'emplacement géographique de l'entreprise. On permet par exemple, de combiner une voiture avec un vélo ou un scooter électrique en leasing. Cette formule est de plus en plus demandée, d'autant que les travailleurs reçoivent le vélo, en fin de contrat de leasing.

**CEJ** Il s'agit de donner une panoplie complète des moyens de transport disponibles puis de conscientiser, communiquer et surtout motiver le personnel à changer de mobilité. Ce travail doit alors se faire de manière perpétuelle afin de maintenir leur intérêt.

### Depuis quand cette fonction existe-t-elle chez SWIFT ?

**CEJ** La fonction existe depuis toujours chez SWIFT mais de manière non officielle. A la demande du CPPT, celle-ci a été officialisée en 2012, avec l'arrivée de Caroline Ceustermans, qui a alors été nommée Fleet & Mobility Manager.

**CC** La répartition du temps de travail se fait à 80% autour de la voiture et 20% autour des autres moyens de mobilité. Ces derniers temps, on a beaucoup travaillé sur une mobilité automobile plus verte, en proposant par exemple, d'échanger sa voiture traditionnelle contre une électrique.

### Qu'est-ce qui vous motive dans cette fonction ?

**CC & CEJ** C'est une fonction à but positif, grâce à laquelle on constate une amélioration permanente de la mobilité du personnel, avec des résultats à la clé.

### Quelles sont les difficultés ?

**CEJ** Il est parfois difficile de faire passer le message en interne. Il faut donc travailler avec ceux qui en veulent et avec qui ça fonctionne.

## Le croisement des deux métiers

### Chez SWIFT, le métier de Mobility Manager est venu directement se greffer à celui du Fleet Manager, y a-t-il un intérêt à croiser ces deux métiers ?

**CC & CEJ** Si l'on veut pouvoir proposer une offre complète de mobilité et pouvoir parler ainsi d'inter ou de multimodalité, cela parait indispensable.

### Ces deux fonctions dépendent-elles du même département ?

**CC** Oui, elles dépendent toutes deux des Ressources Humaines. Ce qui est assez pratique puisque ce département gère également la mise en place du télétravail et du flexitime (permettant de travailler une ou deux heures à la maison avant de prendre la route, et ainsi éviter les embouteillages), qui ont également un impact non négligeable sur la mobilité du personnel.

### Quels sont les changements ou contraintes observées au fil des années ?

**CC & CEJ** Nous constatons un changement positif, en tous cas pour le métier de Mobility Manager.

→ SUITE EN PAGE 14

→ SUITE DE LA PAGE 13

La fonction est de mieux en mieux acceptée et de plus en plus visible. Néanmoins, malgré cela, persiste encore un problème de reconnaissance limitant le temps de travail nous étant octroyé pour mettre en place de nouvelles actions.

**Comment voyez-vous l'avenir du Mobility et du Fleet Management chez SWIFT, mais aussi de manière générale ?**

**CC** Chez SWIFT, l'objectif est de diminuer les émissions de $CO_2$, en se dirigeant vers l'octroi de véhicules plus verts ou en investissant également dans d'autres moyens de transport que la voiture (par exemple, un financement de vélos à assistance électrique pour les employés, etc.).

**Pourquoi ne pas également rembourser l'abonnement de train en 1ère classe (et non pas en 2e classe, comme c'est le cas actuellement) afin de permettre aux navetteurs de pouvoir déjà travailler dans le train ?**

**CC** L'objectif ultime serait d'arriver à un «budget mobilité» en tant que tel, même s'il existe déjà certains «packages» au sein de l'entreprise permettant de combiner vélo et voiture de société, ou encore d'avoir une voiture plus petite pendant l'année et de l'échanger contre une voiture plus grande pour les vacances.

**Quels sont pour vous, les facteurs indispensables à la bonne gestion de la mobilité en entreprise ?**

**CC & CEJ** Une bonne complémentarité entre le Fleet et le Mobility Management. Ainsi qu'un suivi régulier, une bonne dose de motivation, de patience et de persévérance tout en faisant preuve d'une certaine diplomatie.

De manière générale, il serait nécessaire d'améliorer la fiscalité afin de faciliter et de rendre plus avantageuse la mise en place du budget mobilité en entreprise. ■

**Save the date !**

## 13E COLLOQUE MOBILITÉ DE L'UWE

### *"Le transport routier peut-il être durable ? Innovation, durabilité et compétitivité au cœur des débats"*

VENDREDI 2 OCTOBRE 2015 (de 8h30 à 14h00) - MOULINS DE BEEZ (NAMUR)

Alors que le transport routier rencontre de plus en plus de défis à relever, il s'agit certainement du mode de transport de marchandises qui a le plus évolué ces dernières années. Planification optimale des trajets, massification des flux, eco-combis, livraisons de nuit... sont autant d'innovations qui contribuent à maintenir le transport routier très compétitif mais aussi plus durable.

Au-delà de l'action de mettre des camions sur la route, le métier de transporteur doit sans cesse composer avec de nouvelles contraintes et donc se réinventer en permanence. En recherche constante de rentabilité face, entre autres, à la pression sociale venue de l'étranger, le secteur est donc devenu, au fil du temps, beaucoup plus efficace grâce à la recherche et à l'innovation.

En cette année à l'actualité routière chargée, le 13e colloque de la Cellule Mobilité de l'Union Wallonne des Entreprises tentera donc de faire le point sur l'innovation dans le transport routier au service de la compétitivité et du développement durable.

Après les témoignages et les présentations pratiques de représentants d'entreprises industrielles, de transporteurs routiers, de porteurs de projets..., le colloque se clôturera par l'intervention du Ministre wallon de la Mobilité qui précisera sa vision en matière de mobilité des marchandises, pour un transport routier efficace et durable.

Plus d'infos et inscription : **www.mobilite-entreprise.be**

Dossier

# Recherche et innovation

COMME CHAQUE ANNÉE, CE NUMÉRO DE DYNAM!SME «SPÉCIAL R&D» VIENT METTRE EN LUMIÈRE L'INTERACTION ENTRE LES EFFORTS PUBLICS POUR LA RECHERCHE ET LES DYNAMIQUES DES ENTREPRISES INNOVANTES. L'AUGMENTATION CONTINUE DES BUDGETS «RECHERCHE» DEPUIS 2005 N'EST PAS VAINE. TROIS ENTREPRISES BIO-TECHNOLOGIQUES, QUI ONT BÉNÉFICIÉ DES SUPPORTS DE LA RÉGION, SONT ENTRÉES EN BOURSE RÉCEMMENT, ASSURANT LE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT DE LEURS PRODUITS, DONT LA COMMERCIALISATION AURA UN TRÈS GRAND IMPACT SUR L'INDUSTRIE ET L'ÉCONOMIE WALLONNE. DÉCOUVRONS-LES À TRAVERS LE TÉMOIGNAGE DE LEURS TROIS CEO.

## Budget public d'aide à la recherche

# R&D : la Région préserve son ambition !

EN WALLONIE, LA POLITIQUE RÉGIONALE D'AIDE ET DE SOUTIEN À LA RECHERCHE ET À L'INNOVATION REPRÉSENTE EN 2015 PRÈS DE 315 MILLIONS D'EUROS, MONTANT QUASIMENT STABLE PAR RAPPORT À 2014 CE QUI EST REMARQUABLE EN CETTE PÉRIODE DE DIFFICULTÉS BUDGÉTAIRES. SI CELA NE REPRÉSENTE QU'UNE PETITE PART DE L'ENSEMBLE DU BUDGET DE LA WALLONIE (MOINS DE 2%), CES MOYENS ONT UN IMPACT ÉCONOMIQUE IMPORTANT. DE PLUS, UNE PART CONSÉQUENTE DE CE BUDGET BÉNÉFICIE DIRECTEMENT AUX ENTREPRISES, AU TRAVERS NOTAMMENT DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ OU DES SUBVENTIONS POUR LE DÉVELOPPEMENT DE PROTOTYPES. C'EST POUR CES RAISONS QUE L'UWE SUIT ATTENTIVEMENT SON ÉVOLUTION ET VEILLE À CE QU'IL SOIT PRÉSERVÉ.

par Jean-Christophe DEHALU

Il est sans doute superflu de rappeler que le contexte budgétaire est actuellement très tendu en Wallonie. Les déficits publics sont importants, de même que l'endettement, et les recettes n'augmentent que très progressivement en raison de la faiblesse de la reprise. D'autre part, l'assimilation des nouvelles compétences transférées par la 6e réforme de l'État est un véritable enjeu pour la Région. Dans ce contexte difficile, la Wallonie doit donc faire des économies, et celles-ci impactent de nombreux budgets.

Comme le montre le tableau 01 (page suivante), le budget 2015 ajusté de la recherche (voté en juillet dernier) n'a cependant été impacté que de façon très modérée suite à l'ajustement budgétaire de cette année. En effet, les moyens débloqués à long moyen terme, les «moyens d'action» dans la terminologie budgétaire (voir le cadre ci-contre), n'ont que légèrement baissé (-2,4%), traduisant ainsi une ambition politique presque inchangée pour l'avenir.

Cependant, les moyens de paiement ont très nettement diminué (-24%) pour des raisons techniques. Ceci traduit simplement une baisse des moyens publics pour la recherche qui seront effectivement liquidés dans le courant de cette année.

Mais au final, le soutien public pour la recherche est quasiment resté stable, même si une part plus importante des moyens sera liquidée dans les années à venir et que le budget de cette année a été diminué.

Pour comprendre les raisons de cette situation, un petit retour en arrière s'impose. En novembre 2014, le Gouvernement wallon présentait son budget initial pour 2015. Dans ce premier exercice de l'année, le budget consacré à la recherche avait été amputé d'une bonne partie de ses moyens : -33 millions en moyens d'action par rapport à l'initial 2014 (soit -11%) et -42 millions par rapport à l'ajustement 2014 (soit -20%). L'essentiel de ces diminutions s'expliquait par la baisse des moyens alloués au Plan Marshall (2.vert).

Ce plan arrivait en effet à son terme et le nouveau «Plan Marshall 4.0» n'avait pas encore été annoncé.

Aujourd'hui, le Plan Marshall de cette législature est bel et bien sur les rails, ce qui a permis de réajuster les budgets à la hausse. Ainsi, près de 40 millions ont été ajoutés au budget «Plan Marshall» dans cet ajustement par rapport au budget de janvier (tant en moyens d'action que de paiement).

De cette revalorisation, ce sont les pôles de compétitivité qui sont les grands gagnants. Leur budget a été rehaussé de 38 millions (en moyens d'action et de paiement). L'ambition politique affichée par le Gouvernement sur cette politique essentielle au redéploiement économique de la région est donc à souligner. Certes, certains budgets ont tout de même été rabotés, comme les subventions aux universités pour leurs recherches industrielles et appliquées, ce qui peut être regrettable.

“

LE BUDGET DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ A ÉTÉ REVALORISÉ AVEC L'AJUSTEMENT BUDGÉTAIRE. L'AMBITION AFFICHÉE PAR LE GOUVERNEMENT SUR CETTE POLITIQUE ESSENTIELLE AU REDÉPLOIEMENT ÉCONOMIQUE DE LA RÉGION EST DONC À SOULIGNER.

| *EN MOYENS D'ACTION* | 2014 | | 2015 | | 2015a - 2015i | | 2015a - 2014a | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | initial | ajusté | initial | ajusté | # | % | # | % |
| Budget ordinaire | 206 | 204 | 201 | 196 | -5 | -2,3% | -8 | -4,0% |
| Budget Plan Marshall | 107 | 118 | 80 | 119 | 39 | 49% | 0,3 | 0,3% |
| **Budget total** | **314** | **323** | **281** | **315** | **34** | **12%** | **-8** | **-2,4%** |

| *EN MOYENS DE PAIEMENT* | 2014 | | 2015 | | 2015a - 2015i | | 2015a - 2014a | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | initial | ajusté | initial | ajusté | # | % | # | % |
| Budget ordinaire | 163 | 213 | 168 | 182 | 14 | 8,1% | -31 | -15% |
| Budget Plan Marshall | 113 | 147 | 55 | 93 | 38 | 70% | -54 | -37% |
| **Budget total** | **276** | **360** | **223** | **275** | **52** | **23%** | **-85** | **-24%** |

*2015i : Budget 2015 initial– 2015a : Budget 2015 ajusté*
*Source : Documents budgétaires – Calculs : UWE*

01

**TABLEAU 01 - BUDGET DE LA RECHERCHE** (millions d'euros)

## Les moyens d'action et les moyens de paiement

Moyens de paiement

Moyens d'action

- **Les moyens de paiement** rassemblent tous les fonds qui seront liquidés en 2015 pour faire face aux engagements pris cette année et apurer les engagements encore dus des années précédentes. Cette première mesure évalue en réalité les sorties de liquidités qui auront lieu cette année.
- **Les moyens d'action** rassemblent les fonds qui seront liquidés cette année pour faire face aux engagements pris cette année, mais également les fonds qui seront liquidés lors des années ultérieures. Cette deuxième mesure reflète l'ambition politique réelle d'un budget.

## La Région préserve ses ambitions en matière de recherche

Au final, en ces temps de rigueur budgétaire, il faut mettre au crédit du Gouvernement wallon d'avoir su préserver l'essentiel de son budget de soutien à la recherche. Certes, les moyens libérés cette année ont diminué, mais l'ambition politique à moyen terme est restée pratiquement stable.

Comme le reste de ce dossier l'illustre, la R&D et l'innovation sont le fondement de l'économie wallonne de demain. Le pouvoir politique a un rôle important à y jouer et cet ajustement budgétaire montre que le Gouvernement wallon entend assumer ses responsabilités. ■

PUBLI-RÉDACTIONNEL

## IndustryLED, l'eco-éclairage en leasing

# Des économies sans effort ni investissement !

LES EXIGENCES DE RENTABILITÉ TOUJOURS PLUS IMPORTANTES CONTRAIGNENT BEAUCOUP D'ENTREPRISES À RÉDUIRE LEURS COÛTS DE FONCTIONNEMENT. CES ÉCONOMIES SONT RAREMENT AGRÉABLES ET SE FONT SOUVENT AU DÉTRIMENT DU CONFORT ET DE L'AMBIANCE DE TRAVAIL. L'ÉCLAIRAGE LED INVERSE CETTE TENDANCE EN AIDANT LES ENTREPRISES À RÉALISER DES ÉCONOMIES MAIS, CETTE FOIS, SANS EFFORT NI INCONFORT ! EN EFFET, LE LED PERMET AUX ENTREPRISES DE RÉALISER DES ÉCONOMIES SUR LEURS FRAIS D'ÉCLAIRAGE **SANS INVESTISSEMENT DE DÉPART**.

La technologie LED présente un **rendement lumineux 2 à 10 fois supérieur** aux autres types de lampes, et permet d'éclairer de manière intelligente là où il faut quand il le faut. En outre, la durée de vie très longue des éclairages LED **réduit les opérations de maintenance et de recyclage**. Enfin, lorsqu'ils sont produits en Europe, les éclairages LED présentent un **meilleur bilan carbone**. Aujourd'hui, le LED présente une **qualité de lumière** (chaleur, puissance) au moins **égale** aux autres sources lumineuses.

**Exemple concret d 'économies :**

- Atelier ou entrepôt de 3.000 à 4.000 m² éclairés à 7 mètres par néon T8 ou cloches,
- 85h/semaine (2 shifts)
- Avec éclairage LED et architecture de la lumière repensée
- **Economies réalisables :** +/-14.000 €/ an
- **Si achat en leasing :** Gains directs nets dès le premier mois : ± 500€/mois, investissement de départ: 0€, valeur résiduelle : 5%
- **Durée de vie :** 11,3 ans

Interrogé sur les raisons de la faible pénétration de l'éclairage LED dans les entreprises, Patrick Legrand de INDUSTRYLED répond : "*Nous comprenons pourquoi les entreprises ne prennent pas la balle au bon. En effet **95% d'entre elles n'identifient pas encore leurs coûts d'éclairage**... Dès lors, comment pourraient-elles avoir une idée des économies réalisables ? Pour répondre à cette problématique, nous avons mis au point un logiciel qui permet d'identifier les coûts d'énergie et de maintenance liés à leur éclairage. Le tout en une demi-heure avec les paramètres réels de l'entreprise... **Cet examen par un expert est gratuit***".

N'hésitez pas plus longtemps et découvrez votre potentiel d'économies en formant le 02/720.0800, vous aurez bien gagné votre journée !

**www.industryled.be**

industry LED
Industrial Lighting Solutions

cstc.be
Recherche • Développe • Informe

# Ensemble vers plus d'innovation en construction !

## 2015
### Le CSTC en chiffres

- + 250 collaborateurs
- + 70 études et recherches
- + 1800 dossiers de développement et d'innovation
- + 100 dossiers 'brevets'
- + 650 formations dédiées à la productivité
- + 20 000 avis techniques et technologiques
- + 5000 publications de référence en ligne

Depuis plus de 55 ans, le **CSTC** est au service du secteur de la construction. Chaque jour, il apporte une assistance technique directe à plus de 100 entreprises de construction. Grâce à ses activités de recherche et de développement, il contribue également à l'innovation au sein des entreprises du secteur.

Le **CSTC** dispose de compétences dans toutes les thématiques touchant à la construction. La performance énergétique des bâtiments, l'isolation acoustique, les nouveaux matériaux, les constructions à ossature en bois et la qualité de l'air dans les bâtiments ne sont que quelques exemples. **Vous souhaitez développer ou améliorer un matériau ou un procédé de construction ? Le CSTC est votre partenaire de recherche et de développement !**

## Contact

www.cstc.be
info@bbri.be
02/716.42.11

## Statistiques de R&D en Wallonie

# La Région proche de ses objectifs

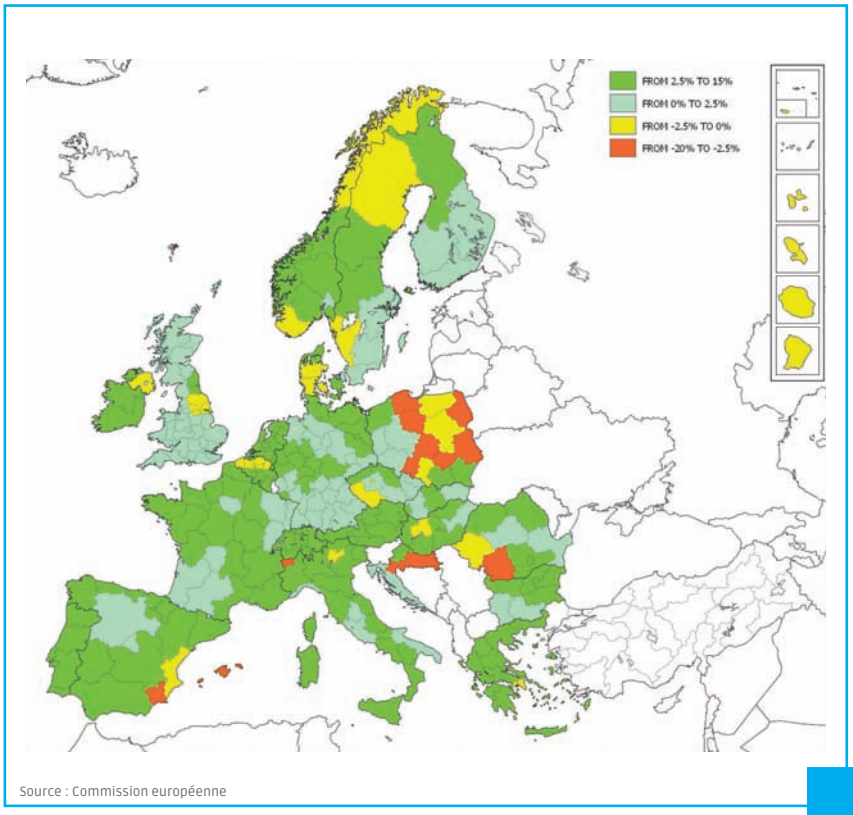
AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES, LA WALLONIE A BEAUCOUP INVESTI DANS LA RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT. LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ ONT ÉTÉ CRÉÉS, DE NOMBREUSES AIDES ET INCITANTS PUBLICS ONT ÉTÉ MIS EN PLACE ET LES ENTREPRISES DE LA RÉGION MONTRENT, DAVANTAGE QUE PAR LE PASSÉ, UN INTÉRÊT POUR LES PROGRAMMES DE RECHERCHE INTERNATIONAUX. CES EFFORTS COMMENCENT D'AILLEURS À PAYER ET L'ON EN OBSERVE LES INDICES DANS LES STATISTIQUES. SUR LE TERRAIN ÉGALEMENT, CETTE TENDANCE EST SENSIBLE, AVEC DE NOUVELLES ENTREPRISES HIGH-TECH QUI VOIENT LE JOUR, DE NOUVEAUX PRODUITS ET PROCÉDÉS QUI SONT MIS SUR LE MARCHÉ, ET CERTAINES ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES WALLONNES QUI FONT AUJOURD'HUI DES ENTRÉES FRACASSANTES SUR LES BOURSES EUROPÉENNES, MAIS AUSSI SUR LE NASDAQ.

par Jean-Christophe DEHALU

## La Wallonie est de plus en plus innovante

La Wallonie est plus innovante que par le passé, et les statistiques en témoignent. Ainsi, l'indicateur d'innovation régional calculé par la Commission européenne a progressé en Wallonie au cours des dernières années, comme l'illustre la carte ci-contre.

Cet indicateur composite révèle que la région obtient de bons résultats en termes de dépenses en R&D des entreprises, d'innovation de produits ou de processus dans les PME et de collaboration entre PME innovantes. Par contre, la région est toujours en retrait au niveau du nombre de dépôts de brevets, d'innovation dans le secteur public ou d'innovation marketing et organisationnelle. Ces données sont reprises au tableau 01 ci-contre. Pour chaque indicateur, la région la plus performante se voit attribuer la note de 1, et la moins performante un score proche de 0.




Source : Commission européenne

CROISSANCE DE L'INDICE RÉGIONAL D'INNOVATION ENTRE 2004 ET 2010

| INDICATEUR (Valeur en 2010) | Wallonie | Flandre |
|---|---|---|
| Population avec un diplôme du supérieur | 0,588 | 0,681 |
| Dépenses en R&D du secteur public | 0,322 | 0,406 |
| Dépenses en R&D du secteur privé | 0,531 | 0,505 |
| Dépenses d'innovation (hors R&D) | 0,468 | 0,337 |
| Innovation au sein des PME | 0,587 | 0,581 |
| Collaboration entre PME innovantes | 0,600 | 0,672 |
| Dépôts de brevet | 0,409 | 0,404 |
| Introduction de produits ou processus innovants par les PME | 0,599 | 0,709 |
| Introduction d'innovation marketing ou organisationnelles par les PME | 0,317 | 0,311 |
| Emplois dans les secteurs à forte intensité en R&D | 0,478 | 0,562 |
| Commercialisation de nouveau produits et processus | 0,496 | 0,491 |

Source : Commission européenne - L'indice = 1 pour la région la plus performante et sera proche de 0 pour la moins performante

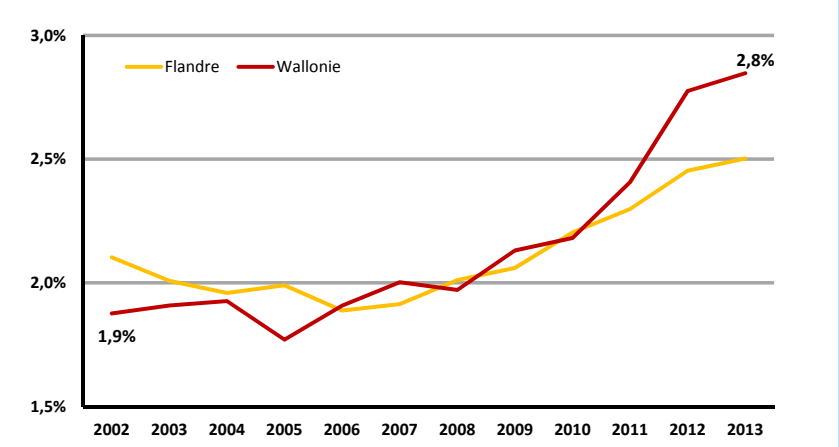
"DEPUIS 2002, LES DÉPENSES EN R&D DE LA WALLONIE ONT FORTEMENT PROGRESSÉ, PASSANT DE 1,2 À 2,7 MILLIARDS D'EUROS EN 2013.

## La Wallonie se rapproche de ses objectifs

La tendance est donc positive, mais quels sont les facteurs qui ont conduit à cette situation ? D'une part, et depuis 2002, les dépenses en R&D de la Wallonie ont fortement progressé, passant de 1,2 à 2,7 milliards d'euros en 2013. Ce faisant, la région s'est rapprochée de l'objectif des 3% du PIB fixé par l'Europe, comme le montre le graphique 01.

Cette forte progression a permis à la région de se placer, comme le montre le graphique 02, dans le peloton de tête en Europe en matière de dépenses en R&D, derrière les pays scandinaves et quasiment ex aequo avec l'Allemagne avec 2,85% du PIB en 2013. Ce résultat place ainsi la région largement au-dessus de la moyenne de la Zone Euro, qui pour cette même année se situait à 2,1%. Bien entendu, le niveau relativement faible du PIB wallon explique en partie ces bons résultats. Cependant, ce dernier élément rend d'autant plus méritoire le résultat obtenu. En d'autres termes, malgré un niveau de création de richesses plus faible que la moyenne, la Wallonie a massivement investi dans la recherche et l'innovation au cours des dernières années.

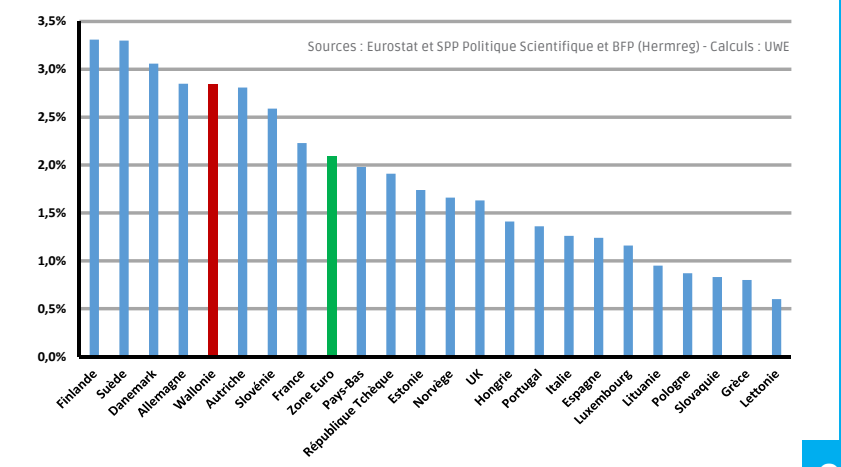
La Wallonie s'est donc très clairement orientée vers une économie de la connaissance, et a engagé les moyens financiers pour y parvenir. Il reste à savoir où ces moyens sont valorisés. Le graphique 03 (page 22) montre que la grande majorité de la recherche est exécutée dans les entreprises.




Sources : SPP Politique scientifique et Bureau Fédéral du Plan (Hermreg) - Calculs : UWE

01

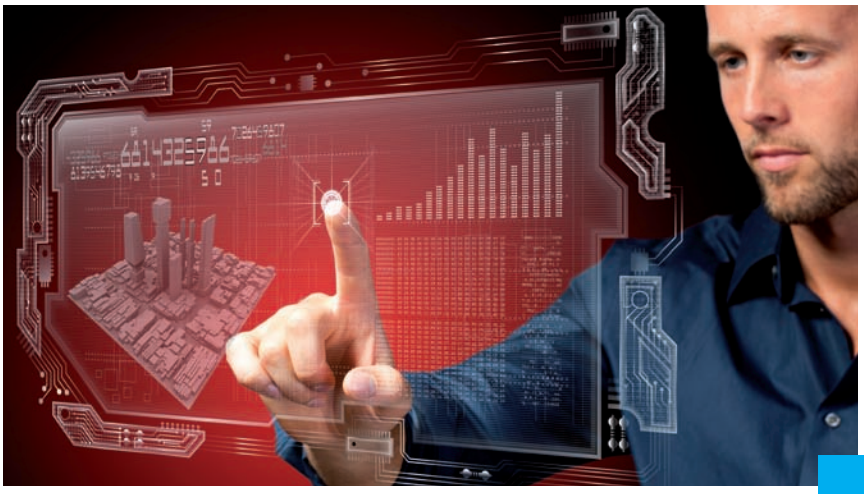
**DÉPENSES EN R&D TOTALE** (en % du PIB)




02

**TOTAL DES DÉPENSES EN R&D EN 2013** (en % du PIB)

→ SUITE EN PAGE 22



> LA WALLONIE S'EST TRÈS CLAIREMENT ORIENTÉE VERS UNE ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE, ET A ENGAGÉ LES MOYENS FINANCIERS POUR Y PARVENIR.

→ SUITE DE LA PAGE 21

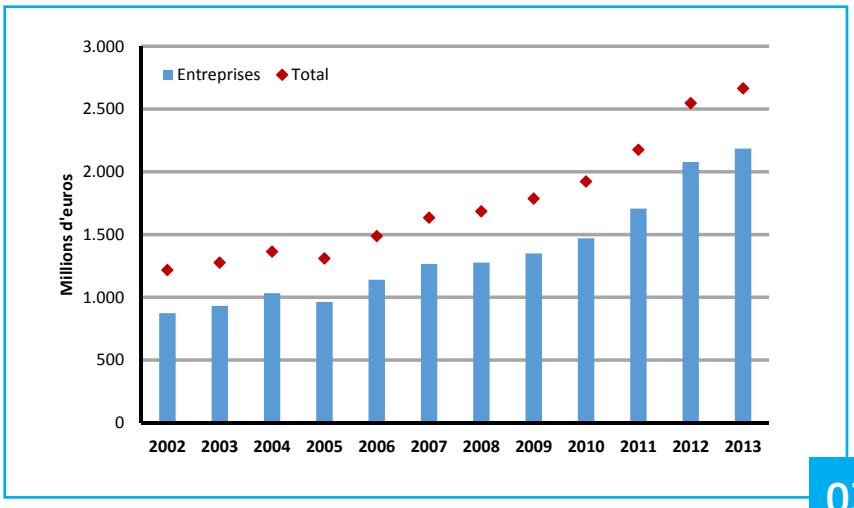
Ainsi, en 2013 en Wallonie, 82% des dépenses en R&D étaient réalisées au sein des entreprises.

Ce ratio est relativement élevé, quand on le compare à la moyenne de la Zone Euro qui se situait à 63% en 2013, comme l'illustre le graphique 04. Les entreprises wallonnes semblent donc jouer un rôle particulièrement important dans le processus de recherche et d'innovation de la région, et, par ailleurs, cette tendance est en hausse presque constante depuis 2002.

## Des efforts qui commencent à payer

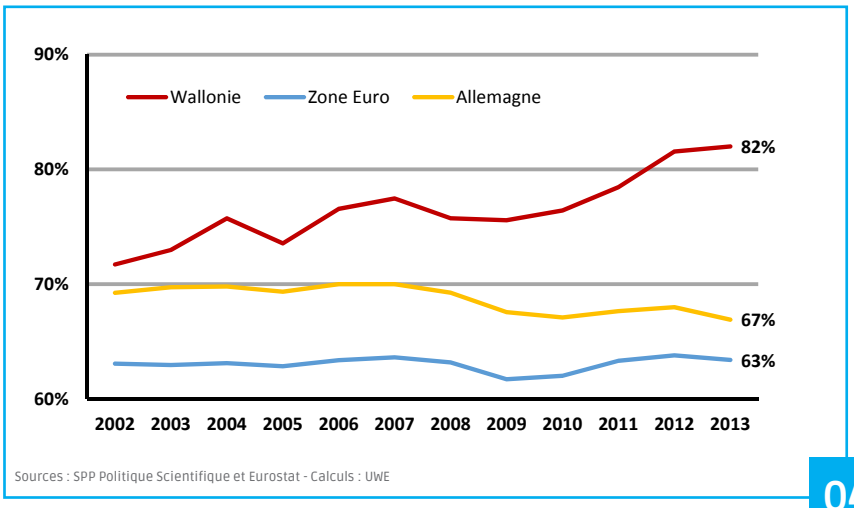
Au final, ces statistiques reflètent l'ambition de la région en matière de recherche et d'innovation. Une ambition politique d'une part, qui a mis l'innovation au centre de sa stratégie économique et industrielle, notamment au travers des pôles de compétitivité. Il faut donc ici souligner l'action gouvernementale qui a augmenté les budgets publics de la recherche dans une période conjoncture économique particulièrement difficile.

Mais ces chiffres reflètent surtout une ambition entrepreneuriale, qui a poussé ces dernières années de nombreuses entreprises à toujours plus investir dans la recherche et l'innovation. Aujourd'hui 73% des dépenses en R&D sont financées directement par les entreprises, et plus de 80% du total des dépenses étaient exécutées au sein de celles-ci. Les entreprises wallonnes sont donc bien le moteur de l'innovation et de la recherche de la région. ■




03

Sources : SPP Politique Scientifique **DÉPENSES EN R&D EN WALLONIE** (par secteur d'exécution)




Sources : SPP Politique Scientifique et Eurostat - Calculs : UWE

04

**PART DES DÉPENSES EN R&D RÉALISÉES DANS LES ENTREPRISES** (en % du total)

## Le NCP Wallonie

# Partenaire de vos ambitions européennes

LE NCP (POINT DE CONTACT NATIONAL) EST VOTRE INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ POUR TOUTE PARTICIPATION À UN PROJET DE RECHERCHE ET INNOVATION EUROPÉEN. IL VOUS CONSEILLE, VOUS ORIENTE ET VOUS PROPOSE UNE AIDE PERSONNALISÉE POUR MONTER VOTRE PROJET ET AUGMENTER VOS CHANCES DE DÉCROCHER DES FINANCEMENTS AUPRÈS DE LA COMMISSION EUROPÉENNE ET DE LA WALLONIE.

Grâce à l'expertise du NCP-Wallonie, les sociétés qui bénéficient de notre soutien ont un taux de réussite deux fois plus élevé que les autres. Ses services s'adressent aux entreprises (petites, moyennes ou grandes), universités, centres de recherche, associations et autres organismes situés en Wallonie et qui ont des projets de R&D et innovation ambitieux.

Ses services sont tournés vers la réussite de vos projets et la maximisation de vos opportunités de financement.

Sa méthodologie se base sur :

- l'identification du programme le plus adapté à votre stratégie internationale ;
- la définition de votre rôle au sein du projet : coordinateur ou partenaire ?
- l'identification et la sélection des meilleurs partenaires/consortia européens pour votre projet ;
- la sécurisation de l'éligibilité de votre projet ;
- des conseils et la mise en relation avec des professionnels pour gérer votre stratégie de propriété intellectuelle et le contenu de l'accord de consortium ;
- l'aide à la rédaction de votre projet, tant sur la forme que sur le fond ;
- l'organisation de réunions avec la Commission européenne et le Service public de Wallonie (DGO6) ;
- la relecture critique de votre projet, en tout ou partie, et la proposition de pistes d'évolution ;
- une assistance pour les rapports administratifs et financiers.

Le NCP-Wallonie assure l'ensemble de ses services gratuitement et dans le respect de la confidentialité.

Le NCP Wallonie est votre partenaire idéal pour sécuriser votre projet et pour vous faire gagner un temps précieux car :

- il maîtrise les programmes de financement ;
- il identifie le programme le mieux adapté à votre stratégie internationale ;
- il est officiellement reconnu par la Commission européenne et la Wallonie.

**Une idée ? Une question ?**
**Contactez le NCP-Wallonie au 010/48.50.39 ou via le site www.ncpwallonie.be**

# 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

Success Stories

# Les bio-tech wallonnes en Bourse

DEUX IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING) SUR LA PREMIÈRE MOITIÉ DE 2015, UNE AUTRE EN 2013 ET 2015 : LES ENTREPRISES BIO-TECHNOLOGIQUES WALLONNES ANIMENT LA BOURSE EURONEXT BRUXELLES, ET MÊME LE NASDAQ ! VOICI LE RÉCIT DU FINANCEMENT DE CES SPIN-OFFS, FUTURS FLEURONS DE L'INDUSTRIE WALLONNE, JUSQU'À LEUR ENTRÉE EN BOURSE.

par Didier PAQUOT

Qu'en retenir ? Que le financement des entreprises bio-technologiques n'est pas chose aisée, vu les montants en jeu. La recherche de fonds est une obsession de tous les jours pour le management, une mobilisation d'énergie énorme pour aller chercher les investisseurs.

Deuxième leçon : garder l'identité régionale de l'entreprise à travers son actionnariat est aussi un combat sans trêve.

Troisième constat : il manque en Wallonie des investisseurs et des fonds capables d'investir dans le long terme des sommes importantes. Mais il en existe, et ils sont de plus en plus nombreux, animés par une foi en les entreprises de leur région. Le Groupe de travail «Financement» de l'UWE réfléchit à comment accélérer la création de nouveaux fonds.

Quatrième enseignement : la Wallonie est trop petite pour les besoins financiers de ces entreprises, quels que soient les fonds d'investissement que l'on pourra mettre en place. À un certain stade de développement, il n'y a dès lors pas 36 solutions : soit on se vend à un grand groupe étranger, soit on entre en Bourse.

La voie est donc claire : pour garder nos futures entreprises-phares, il faut les préparer à cette fameuse IPO, qui les met à l'abri financier, si possible au moins jusqu'à l'industrialisation de leurs produits. Cette préparation, c'est le rôle des actionnaires privés, mais aussi des investisseurs publics, très présents dans le capital de nos entreprises innovantes.

Puissent les témoignages de ces trois entreprises donner l'exemple et indiquer le chemin à d'autres plus jeunes, mais tout aussi ambitieuses.

# Celyad, 100 salariés

## Entrée sur Euronext Bruxelles : 2013, entrée sur Nasdaq : 2015

CELYAD EST UNE SOCIÉTÉ BIO-TECH CRÉÉE EN 2007, DONT L'ACTIVITÉ CONSISTE À METTRE AU POINT DES THÉRAPIES CELLULAIRES DANS LES DOMAINES DE LA CARDIOLOGIE ET L'ONCOLOGIE.

par Didier PAQUOT

Première, par ordre chronologique, de nos trois entreprises technologiques à être récemment entrées en Bourse de Bruxelles (en juillet 2013 et sur le Nasdaq en 2015, nous y reviendrons). Celyad, à l'époque Cardio3 BioSciences, installée dans l'Axis Park du Brabant Wallon et qui emploie actuellement 100 personnes, est une entreprise biotech qui, selon la jolie formule de son CEO et un de ses fondateurs, Christian Homsy, "*utilise les systèmes de défense du corps pour réparer le corps*". Par exemple, des cellules de la moelle osseuse sont utilisées pour certaines maladies cardiaques, ou encore des lymphocytes pour soigner nombre de cancers. En d'autres termes, Celyad développe des thérapies cellulaires.

L'aventure a commencé en 2007, autour d'entrepreneurs et de scientifiques qui trouvent dans les désormais classiques 3 F (Family, Friends, Fools) les 3 millions pour lancer l'entreprise. Au regard des capitaux que nécessite la mise au point de produits bio-technologiques, il faudra rapidement trouver des nouveaux capitaux. Mais la crise financière qui éclate en 2008 tarit les sources de capital-risque. Heureusement, la société peut compter sur le groupe initial d'une dizaine d'investisseurs pour «remettre au chapeau» en attendant des jours meilleurs.

La SRIW prend aussi une participation, tandis que les subsides et avances récupérables de l'Administration wallonne de la Recherche (DGO6-Recherche) procurent les bols d'air bien nécessaires.

La phase 2 des tests des produits en développement s'avère très positive. Un grand encouragement, mais la suite (la phase 3) demande encore des fonds. En 2011, le management décide d'entrer en Bourse mais l'IPO tourne court. "*Nous n'avons pas réussi à réunir le montant minimum que nous avions prévu*, explique Christian Homsy. *Nous avons dû retirer l'IPO. Plus qu'un échec, ce fut plutôt une expérience qui nous a permis de pleinement réussir notre IPO de 2013. En 2011, le marché n'était sans doute pas encore remis de la débâcle de 2008-2009. Et sans doute notre entreprise n'était-elle pas encore assez mâture pour intéresser les investisseurs. Et puis nous avons fait quelques erreurs plus opérationnelles : un syndicat bancaire trop étroit, une «pré-vente» aux actionnaires trop faible*". Là encore, Celyad a pu compter sur la fidélité de ses investisseurs d'origine qui, une fois de plus, ont permis de passer ce nouveau moment difficile. "*Nous avons eu beaucoup de chances de pouvoir compter sur eux et sur leur confiance durant toutes ces années*", ajoute, reconnaissant, Christian Homsy.

**Dr Christian HOMSY**, CEO

En 2013, tirant toutes les leçons de la tentative de 2011, la société réussit pleinement son IPO. Avec un syndicat bancaire plus solide, une «pré-souscription» de 14 millions par les actuels actionnaires, notamment la SRIW et PMV (Participatiemaatschappij Vlaanderen), Celyad lève 27 millions d'euros. Mais la société ne s'arrête pas là. En 2015, Celyad est introduite sur le marché du Nasdaq, le marché américain des «High tech», pour y lever 100 millions de dollars. Et le marché en voulait plus, puisque c'est 500 millions de dollars qui avaient été demandés. Quelles différences entre ces deux IPO ? "*Les différences ne sont pas énormes, ce sont deux marchés boursiers*, répond le CEO. *Mais le Nasdaq est surprenant, c'est surtout une question de dimension. En Europe, les fonds affichent des tailles de 200 millions d'euros, aux Etats-Unis on parle de fonds qui peuvent monter jusqu'à 4 milliards de dollars*".

Il faut noter que Celyad n'a encore rien commercialisé, les premiers produits sont attendus pour 2017 et 2018, plus de 10 ans après la fondation de l'entreprise.

"*Les investisseurs prennent effectivement des risques*, admet Christian Homsy, *mais des risques calculés. La perspective de voir les développements de nos produits aboutir est solide. Et si c'est le cas, alors la récompense de leur confiance sera grande*".

Sans que l'on puisse parler de bouleversement, la cotation en Bourse de la société a changé certains aspects de son management. "*Au début nous suivions très attentivement le cours de notre action, presque fébrilement*, reconnait le CEO de Celyad, *cherchant à réagir au coup par coup. Mais l'expérience nous a appris à relativiser, car les variations à court terme sont souvent inexplicables. Nous nous attachons maintenant à créer de la valeur, à le faire savoir en organisant une information solide et transparente vis-à-vis de nos principaux investisseurs, qui sont au nombre d'une petite vingtaine. Car, pour les entreprises nouvellement en Bourse, pas de nouvelles égale mauvaises nouvelles. Il faut établir clairement les étapes de notre développement et communiquer tout aussi clairement quand on les atteint ou sur les raisons qui peuvent entraîner du retard. Mais tout cela prend du temps, sans doute 40% de mon temps personnel*".

À ce moment du parcours financier de Celyad, quelles leçons tirer sur l'écosystème financier wallon ? "*Généralement*, répond Christian Homsy, *et cela ne concerne pas que la Wallonie, ce n'est pas facile de trouver de l'argent «intelligent», c'est-à-dire des investisseurs qui pensent à long terme, qui ont une vision industrielle, qui n'entrent pas dans une entreprise pour faire une plus-value à court terme et en sortir rapidement. Le problème de la Wallonie financière c'est son étroitesse. Habituellement pour ouvrir une porte d'un investisseur il faut frapper à 49 autres. Or en Wallonie, il n'y a même pas 50 portes. Et puis tout le monde se connaît, le moindre doute sur le projet se propage vite et entraîne d'énormes difficultés à convaincre les investisseurs locaux. Il faut donc rapidement élargir son spectre de prospection financière, à l'Europe, voire au monde. Dans ce cadre difficile, une entrée en Bourse est évidemment une solution idéale. Mais il faut voir le financement comme une succession d'étapes, à prendre l'une après l'autre, jusqu'à attendre la «fenêtre» propice pour entrer en Bourse*".

À la question de savoir si Celyad, et les quelques autres firmes biotech connues en Wallonie, sont des plaques de glace sur l'océan ou des icebergs au-dessous desquelles de nombreuses entreprises n'attendent que le bon moment pour émerger, Christian Homsy se dit confiant et serein : "*Il y a en Wallonie beaucoup d'entreprises technologiques naissantes qui ont du potentiel et qui vont le réaliser. Mais il nous faut encore plus d'entrepreneurs, d'entrepreneurs qui ont «faim», qui veulent «bouffer le monde». Non pas par orgueil personnel, mais par ambition d'entreprise. C'est une alchimie difficile, à la fois avoir une certaine humilité pour toujours continuer à apprendre, des autres et des ses propres difficultés, mais en même temps avoir une terrible envie de réussir, de conquérir les marchés, même les plus lointains, le tout soutenu par une confiance inébranlable*". ■

30 ANS
SAMBRINVEST

SAMBRINVEST

**SAMBRINVEST est un acteur de capital à risque actif**
dans la région de Charleroi - Thuin.

Plus que jamais, elle accompagne, soutient la ***création des start-up*** et le ***développement des PME***.

Plus de 250 entreprises en ont déjà fait l'expérience heureuse et fructueuse.
***Pourquoi pas vous ?***

**SAMBRINVEST SA**
Avenue Georges Lemaître, 62 - Aéropôle
B-6041 GOSSELIES
Tél. : 071/25.94.94 - Fax : 071/25.94.99
sambrinvest@sambrinvest.be - www.sambrinvest.be

# Bone Therapeutics, 80 employés

## Entrée sur Euronext Bruxelles et Euronext Paris : février 2015

BONE THERAPEUTICS DÉVELOPPE DES PRODUITS DE THÉRAPIE CELLULAIRE OSSEUSE VISANT LA RÉPARATION ET LA PRÉVENTION DES FRACTURES. LA SOCIÉTÉ A ÉTÉ CRÉÉE EN 2006.

par Didier PAQUOT

**Dr Enrico BASTIANELLI**, CEO

Deuxième étape de notre périple à la rencontre des sociétés wallonnes entrées en Bourse récemment : Bone Therapeutics, entreprise de biotechnologie qui a son siège dans le BioPark de Gosselies et qui emploie 80 personnes. Première question traditionnelle à son fondateur et CEO, Enrico Bastianelli : que fait Bone Therapeutics ? "*Bone Therapeutics développe des produits de thérapie cellulaire osseuse. Autrement dit nous développons des cellules osseuses régénératives qui sont administrées directement dans les os, pour soigner des fractures qui ne guérissent pas bien ou pas du tout, pour traiter l'ostéonécrose une maladie orpheline de la hanche, ou encore pour améliorer les procédures chirurgicales des problèmes de colonne vertébrale*".

Tout comme Celyad, et en général toute entreprise biotech, le chemin est long avant que les produits soient commercialisés. "*Nos premiers produits*, précise Enrico Bastianelli, *seront sur le marché aux alentours de 2019-20, les suivants en 2023-24». Pour Bone Therapeutics, créée en 2006, il faudra donc près de 15 ans de développement pour arriver à la première commercialisation*".

Alors, le financement de ces développements montre-t-il des similitudes avec celui de Celyad ?

Dans la trajectoire générale oui, mais on note quand même des différences. "*Nous avons procédé à notre financement en plusieurs étapes*, nous détaille Enrico Bastianelli, *comme toute entreprise naissante. Nous n'avons pas attendu de garantir un financement pour tout notre développement avant de lancer nos activités. Nous avons débuté, en 2006, avec un capital très modeste de 1,5 million d'euros, sachant bien que nous aurions besoin de lever du capital rapidement*". Les premiers investisseurs ont été des investisseurs privés, mais aussi le fonds Théodorus, qui est le fonds d'amorçage de l'ULB.

La société a donc dû rapidement trouver de nouveaux capitaux. S'ensuit une succession de nouveaux «tours de financement», le premier en 2008 qui voit entrer dans l'actionnariat, à côté des investisseurs privés, la SRIW. Par la suite, les dirigeants de Bone Therapeutics s'efforcent de rassembler des investisseurs privés locaux. La tâche ne fut pas facile. Enrico Bastianelli : "*Au départ, c'est un choix que nous avons posé, nous voulions éviter (ou retarder l'entrée) les fonds de Venture Capital dont l'objectif est souvent de faire une plus-value rapide et puis de sortir du capital. Il nous fallait donc trouver des investisseurs locaux, prêts à investir sur la durée. Nous nous sommes heurtés au «financial gap» qui freine beaucoup d'entreprises en Wallonie, à savoir le manque de fonds d'investissement privés capables ou souhaitant investir entre 1 et 5 millions d'euros. C'est un réel obstacle à la croissance des entreprises biotechnologiques*". Il a fallu dès lors réunir de nombreux investisseurs, pas moins de 35, pour parvenir à rassembler les 18 millions d'euros de capital levé en pré-IPO.

Il ne faudra cependant pas beaucoup d'années pour que ces augmentations de capital s'avèrent, elles aussi, insuffisantes. "*Nous voulions, à ce stade, nous assurer d'un capital suffisant pour couvrir la suite de notre développement clinique. Deux possibilités s'offraient à nous. Soit démarcher les fonds de Venture Capital, mais cela nécessitait du temps et de l'énergie car ils sont principalement situés à l'étranger, avec toujours le risque d'une sortie rapide, déstabilisante pour la société. Soit entrer en Bourse. Nous n'avons pas beaucoup hésité, les temps nous paraissaient propices pour franchir le pas.*

→ SUITE EN PAGE 30

# Your Partner in Coatings Science & Technology

CoRI
Coatings Research Institute

## CENTRE OF EXPERTISE AND INNOVATION FOR THE COATINGS INDUSTRY

**Le Coatings Research Institute (CoRI)** est un centre de recherche indépendant créé en 1957 par l'industrie des vernis et peintures. Presque 60 ans plus tard, en tant que sources d'innovations technologiques et d'appui pour le développement des entreprises dans le secteur des revêtements de surface, le CoRI joue un rôle de « ferment technologique » crucial pour les entreprises. Le CoRI supporte les entreprises dans la stimulation de l'innovation, les technologies d'application, la recherche de nouvelles matières premières, de produits performants et respectueux de l'environnement, la préparation et traitements de surface et les essais de pré- et de post application. Le CoRI travaille avec toute la chaîne de valeur, à savoir les fabricants de peinture, les fournisseurs de matières premières, les applicateurs professionnels et les utilisateurs industriels. Les équipements sont adaptés pour la réalisation de tests physiques et chimiques sur les matières premières, la peinture liquide et enduite depuis le simple test technologique jusqu'aux méthodes scientifiques sophistiquées.

Il y a un peu plus de 3 ans, sous l'impulsion d'une nouvelle direction, le CoRI a initié un travail de modernisation de son identité graphique et de son image. Les objectifs prioritaires de la nouvelle direction étant avant tout d'assurer une continuité dans les activités du CoRI tout en redynamisant sa visibilité à l'extérieur des frontières belges et surtout en soutenant l'innovation au sein des PME.

Grâce à une collaboration étroite avec les entreprises du secteur, le CoRI considère prioritairement les implications pratiques des recherches scientifiques qu'il initie. C'est sur base d'une analyse des compétences du CoRI et des besoins du secteur que trois domaines stratégiques ont été retenus.

Le premier domaine regroupe les projets liés à l'environnement. Dans cette optique, le CoRI travaille à développer des revêtements performants en termes d'emprunte carbone et d'émission de composés organiques volatiles (COV). Ces développements sont possibles grâce à une recherche avancée sur, d'une part, la sélection des matières premières et, d'autre part, les procédés de fabrication et de mise en œuvre innovants. Les matières premières biosourcées se voient promises à un bel avenir, entre autres dans le domaine des peintures et vernis. Les matières premières biosourcées disponibles ainsi que celles issues du recyclage sont évaluées à travers des programmes de recherche. Les résultats dégagés sont destinés en priorité aux industriels, afin qu'ils puissent mieux s'y retrouver dans toutes ces alternatives disponibles. Des critères majeurs doivent être pris en compte pour le développement de ces matières premières. En effet, elles doivent pouvoir s'intégrer dans des revêtements performants. Ensuite, le coût reste évidemment un autre élément déterminant. Il faut garder à l'esprit que cela fait des dizaines d'années qu'on travaille à l'optimisation des procédés d'extraction des matières premières issues du pétrole. On cherche aujourd'hui à construire des formulations innovantes sur ces chimies issues du végétal, plutôt que de miser sur un remplacement part pour part des matières premières issues du pétrole.

Le deuxième domaine stratégique du CoRI se concentre sur le développement de formulation de revêtements multifonctionnels qui combinent la décoration, la protection ainsi que d'autres fonctionnalités (facilité de nettoyage, etc). L'offshore et l'aéronautique représentent des secteurs très prometteurs pour le développement des activités du CoRI. Dans le domaine de l'offshore, le CoRI a dans son équipe un inspecteur NACE accrédité pour auditer les structures marines par rapport au suivi de la corrosion. Concernant l'aéronautique, les deadlines liées à la législation REACh approchent à grands pas et ce secteur doit revoir la composition de ses revêtements et surtout le traitement de surface pour éliminer le CR+6. De par son expertise dans la mesure des contraintes internes, de leurs origines et de la formulation des peintures afin d'en diminuer les conséquences néfastes, le CoRI est un acteur de plus en plus sollicité dans ce domaine.

La formulation de revêtements innovants et performants représente le troisième domaine d'expertise du CoRI. A travers cette expertise, le CoRI se profile enfin comme une autorité dans l'intégration des nanotechnologies dans des revêtements innovants et performants. L'intégration de nanoparticules dans des revêtements organiques permet en effet d'améliorer significativement les propriétés mécaniques ainsi que la durabilité.

Pour supporter le développement de ses activités, illustré par une croissance de son chiffre d'affaire d'un peu plus de 20% sur les 3 dernières années, mais également par l'engagement de nouveaux collaborateurs et l'achat de nouveaux équipements à la pointe de la technologie, le CoRI a engagé de gros investissements pour doubler la superficie de ses bâtiments. Le nouveau bâtiment qui prolonge l'ancien est à l'image de la stratégie du CoRI à savoir innovant, intégrant des matériaux performants et respectueux de l'environnement, autonome dans sa production d'électricité et limitant les consommations en eau et en énergie. Le projet en cours de réalisation a d'ailleurs été récompensé du label BATEX (Bâtiment exemplaire 2014). Les travaux débutés en septembre 2014 se termineront fin septembre 2015. Pour la première année le CoRI ouvrira ses portes au grand public dans le cadre de la journée découverte entreprise qui aura lieu le dimanche 4 octobre. Cet événement sera l'occasion de vous faire découvrir le monde du CoRI, nos activités, nos collaborateurs, notre environnement de travail et notre nouvel écrin… Cet événement servira également de grande répétition à l'inauguration officielle du bâtiment qui sera célébrée le 15 octobre 2015.

CoRI - Coatings Research Institute
Av. Pierre Holoffe, 21 - BE - 1342 Limelette - Belgium
Tel + 32 2 653 09 86 - Fax +32 2 653 95 03
cori@cori-coatings.be - www.cori-coatings.be

→ SUITE DE LA PAGE 28

> NOUS NE NOUS PRÉOCCUPONS PAS DE LA FLUCTUATION DU COURS, PLUS SOUVENT ERRATIQUE ET NE REPOSANT PAS TOUJOURS SUR DES FAITS OU DES ATTITUDES RATIONNELLES. NOUS VISONS DES OBJECTIFS À LONG TERME, LA GOUVERNANCE DE L'ENTREPRISE NE PEUT DÉPENDRE DES VARIATIONS JOURNALIÈRES DE NOTRE COURS BOURSIER.

*Bone Therapeutics avait atteint un stade de maturité technologique qui autorisait à penser qu'elle pouvait intéresser les investisseurs en Bourse. Les marchés avaient aussi «de l'appétit» pour des sociétés comme la nôtre".*

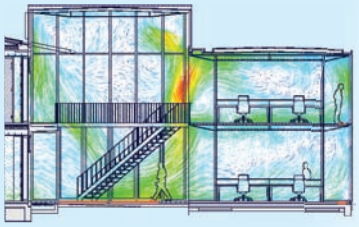
Le raisonnement s'est avéré juste puisque l'IPO, lancée le 22 janvier dernier, a récolté 37 millions d'euros, qui venaient s'ajouter aux 10 millions souscrits avant l'offre publique par les actionnaires actuels. Un vrai succès quand on sait qu'initialement le management espérait récolter 25 à 30 millions d'euros et qu'en outre, la sursouscription à l'IPO a été de 2 fois et demi. Déduction faite des frais, Bone Therapeutics se retrouvait à la fin du premier trimestre 2015 avec 40,8 millions d'euros de trésorerie, et de quoi bénéficier d'une visibilité financière pour à peu près 3 années.

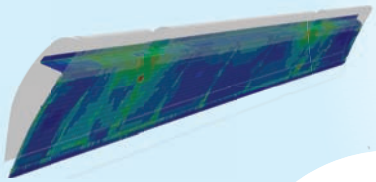
L'entrée en Bourse a-t-elle changé quelque chose dans le management de l'entreprise ? *"Oui, bien sûr, confirme le CEO. La gestion de l'information, capitale pour maintenir la confiance des investisseurs, est devenue une source d'attention permanente. Nous devons à la fois faire preuve de la plus grande transparence vis-à-vis de tous nos investisseurs, et, en même temps, bien préserver la confidentialité de certains éléments pour éviter l'inside trading. L'«investor relations» doit être et est une préoccupation essentielle du management. D'un autre côté, nous ne nous préoccupons pas de la fluctuation du cours, plus souvent erratique et ne reposant pas toujours sur des faits ou des attitudes rationnelles. Nous visons des objectifs à long terme – mais les termes se rapprochent –, la gouvernance de l'entreprise ne peut dépendre des variations journalières de notre cours boursier".*

Fort de son expérience, quel regard Enrico Bastianelli pose-t-il sur le paysage des jeunes entreprises innovantes en Belgique ? *«Il y a énormément de potentiel dans le domaine de la biotechnologie en Wallonie. La recherche universitaire se situe à un haut niveau et offre beaucoup de possibilités de valorisation économique. La création de nombreuses entreprises est là pour en témoigner. Mais elles sont sans doute encore insuffisamment nombreuses et surtout ces sociétés ne se développent pas assez vite. Pourquoi ? C'est peut-être dû à un phénomène culturel : l'esprit entrepreneurial peut parfois manquer d'ambition, et être «risk averse». De plus, comme je l'ai déjà dit, il n'y pas assez de fonds de financement privé «locaux», avec des objectifs de long terme, capables d'investir 5 millions, voire plus, dans nos entreprises innovantes, ce qui rend la levée de fonds difficile et peut décourager les dirigeants de ces entreprises. Pour mieux répondre à ces besoins, il faudrait peut-être concentrer notre politique industrielle, en tous cas dans les biotech, sur un nombre de domaines plus limité, et pour éviter la dispersion, «mettre le paquet» dans les domaines où nous avons un réel avantage compétitif".* ■

Cenaero

L'innovation via
la simulation numérique





**L'aide à la conception et l'optimisation multidisciplinaires au service des entreprises**

Acoustique

Structures métalliques et leurs procédés de fabrication

Structures composites et leurs procédés de fabrication

**Aéronautique**
**Énergie et Bâtiment**
**Génie Biomédical**

Opérateur du supercalculateurle plus puissant de Belgique

Thermique

Analyse de composants en service et durée de vie

Aérodynamique

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

FEDER

Wallonie

**Centre de recherche Cenaero ASBL**
Rue des Frères Wright 29 - 6041 Gosselies - Tél.: +32 (0)71 910 930
Fax: +32 (0)71 910 931 - info@cenaero.be - ***www.cenaero.be***



CEBEDEAU

Centre de Recherche et d'Expertise pour l'Eau

**Eaux industrielles**

**Eaux urbaines et domestiques**

**Recherche et développement**

**Formations et missions**

BELAC n°353-TEST

Wallonie

Notre centre d'expertise est agréé par la Wallonie, certifié ISO 9001 et accrédité ISO 17025

**Contactez-nous pour bénéficier de la visite d'un de nos experts**
**info@cebedeau.be | +32 (0)4 252 12 33 | www.cebedeau.be**

# Mithra, 60 employés

## Entrée sur Euronext Bruxelles : juin 2015

MITHRA, ENTREPRISE BIO-PHARMACEUTIQUE, A TOUJOURS EU DEUX FERS AU FEU : UNE ACTIVITÉ INTENSE DE R&D, MAIS AUSSI UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE, TOUTES DEUX DANS LE DOMAINE DE LA SANTÉ FÉMININE. LA SOCIÉTÉ COMPTE FORT SUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'ESTETROL, UN ŒSTROGÈNE, DANS LE DOMAINE DE LA MÉNOPAUSE ET DE LA CONTRACEPTION.

par Didier PAQUOT

**François FORNIERI**, CEO

La société Mithra, dernière arrivée en Bourse de nos trois entreprises technologiques wallonnes, présente un schéma de croissance et de financement différent de celui de Celyad et Bone Therapeutics : "*Nous avons débuté en 1999 avec un capital très faible, 12 millions de francs belges de l'époque, soit 300.000 euros*, détaille François Fornieri, un des fondateurs et des principaux actionnaires, CEO de l'entreprise, *mais nous nous sommes très vite lancé dans des activités commerciales pour ramener du cash dans l'entreprise*".

Mithra est une société bio-pharmaceutique qui est centrée sur la santé féminine (fertilité, contraception, ménopause, cancers) dont l'activité commerciale consiste à mettre sur le marché des médicaments délivrés sur prescription par les médecins. Un des fleurons de Mithra est une pilule contraceptive, générique mais innovante, qui, en raison de son prix et de la gratuité accordée par la sécurité sociale, a permis une accession plus large à la contraception aux jeunes filles de moins de 21 ans. "*C'est une de mes grandes fiertés*," nous confie François Fornieri.

Cette activité commerciale, aidée par les avances récupérables de la Wallonie (DGO6-Recherche), pour 600.000 euros, ont permis de commencer à développer une activité de R&D importante dans les 4 domaines cités plus haut.

Mais la recherche coûte cher. En 2003, entrent au capital de Mithra deux industriels. "*C'était ce qu'on conseillait à l'époque aux entreprises naissantes, pour l'expertise et les débouchés que ces firmes industrielles pouvaient apporter. Pour nous ce fut une erreur*, constate François Fornieri. *Nous n'avions pas conscience de leur agenda caché qui était de prendre le contrôle de la société pour transférer le Know how de Mithra vers leurs sociétés. Nous avons réussi à résister et à sortir ces industriels de l'actionnariat, mais ce ne fut pas facile*".

En 2008, l'activité R&D est scindée de l'activité commerciale (qui reste chez Mithra) pour être logée dans une nouvelle structure : Uteron. En outre, François Fornieri entame, dans une structure autonome financée par ses propres deniers et un emprunt très important, la production de stérilets dans une usine construite dans la région liégeoise.

Cette même année, passe le Père Noël. Le fonds Bill Gates-Warren Buffet, qui suivait les activités d'Uteron, décide d'investir 64 millions de dollars dans la recherche et le développement d'un stérilet hormonal, dont il se réserve les «public markets».

Mais ces fonds ne suffisent pas pour le développement des 10 autres produits logés dans Uteron. François Fornieri prend son bâton de pèlerin et séduit près de 70 investisseurs locaux, levant 30 millions d'euros. Cela n'est pas encore suffisant.

En 2011, la société songe à entrer en Bourse, mais les premières analyses ne sont pas favorables : la crise financière de 2008 paralyse encore les marchés, le risque d'échec est trop grand. Il faut encore se tourner vers les investisseurs déjà présents dans le capital de la société. Ils ajoutent 8 millions d'euros.

Les conséquences négatives de la crise sur les marchés se prolongent, et les besoins en capitaux sont de plus en plus pressants. Il reste peu d'alternatives : trouver des nouveaux investisseurs, demander le support de la Région wallonne, ou vendre.

Cette dernière solution n'est pas la favorite, jusqu'à ce qu'un acheteur, la firme américaine Actavis, se présente pour tout racheter, excepté la partie commerciale de Mithra. Pour permettre aux recherches logées dans Uteron de se poursuivre et d'être commercialisées, tout en réalisant une substantielle plus-value, les actionnaires principaux d'Uteron décident d'accepter la proposition d'Actavis.

S'ensuit une succession de rebondissements dignes d'une fiction à suspens et qui sont trop longs pour être détaillés ici, mais qui ramènent 4 des 10 projets vendus à Actavis dans le giron de Mithra, en vertu d'une clause subtilement introduite par François Fornieri dans le contrat de vente.

Cette acquisition, ainsi que celle de la société néerlandaise Donesta Biosciences quelques semaines plus tard, confère à Mithra l'ensemble des droits sur l'Estetrol, un œstrogène naturel produit pas le fœtus, aux vertus très prometteuses. "*L'exploitation de l'Estetrol dans le traitement de la ménopause et de la contraception orale va produire une révolution dans la santé féminine*, s'enthousiasme François Fornieri. *C'est un blokbuster en puissance*".

Mais il faut financer les dernières phases de développement de ce précieux œstrogène. C'est ici que l'idée d'entrer en Bourse revient et s'impose. Le marché est assaini et est prêt à investir à nouveau, Mithra a quelque chose de solide à lui proposer. 72 millions d'euros sont levés et si on ajoute les «pre-books» des actionnaires, c'est 100 millions qui tombent sur les comptes de Mithra "*Une entrée en Bourse, c'est très confortable quand elle est réussie*, se réjouit le CEO de Mithra. *J'en avais assez de chercher et de lever des capitaux tous les deux ans, qui entrainait des «due diligence» chronophages et stressantes. Maintenant nous avons assuré le financement de notre produit jusqu'à sa commercialisation, prévue pour 2020*".

Quelles conclusions peut-on tirer de ce parcours de financement pour le moins tumultueux ?

"*Ce que j'ai pu constater*, répond François Fornieri, *c'est que c'est très difficile de développer une entreprise de manière indépendante de grands investisseurs dont les intentions de valorisation à court terme sont un danger pour l'entreprise. Garder cette indépendance demande beaucoup de boulot, beaucoup d'énergie. Pour y arriver, il faut une entreprise bien structurée, bien équilibrée. Il faut éduquer les entrepreneurs à devenir de vrais industriels, à orienter leurs efforts vers la mise en place d'une production qui va assurer une partie de cette indépendance financière. Il faut en faire de vrais managers qui tiennent compte de trois paramètres essentiels : l'aspect commercial, la communication et la stratégie. Et il faut prévoir les tours de financement deux ou trois ans à l'avance. En fait, dès qu'un tour est bouclé déjà penser au suivant.*

*Il faut demander l'argent quand on n'en a pas besoin et pas quand on en a besoin, quand on est en position de faiblesse*".


Un projet d'innovation...

... avec Novallia, c'est une innovation

novallia Groupe Sowalfin

13, Av. Maurice Destenay
4000 Liège (Belgique)
Tél : + 32 (0)4 220 51 90
info@novallia.be

NOVALLIA, un prêt avantageux pour financer votre projet innovant !

Vous êtes une PME wallonne?

Vous avez un projet innovant?

Vous êtes à la recherche de financements?

Rendez-vous sur notre site !

www.novallia.be

NOVALLIA lance régulièrement des **appels à projets**.

Les appels en cours sont **réservés aux PME hennuyères.**

Pour en connaître les modalités, consultez notre site Internet.

Le Fonds européen de Développement régional et la Wallonie investissent dans votre avenir

Wallonie

# Chez IBA, innovation rime avec formation

LEADER MONDIAL SUR SA TECHNOLOGIE, IBA N'A PAS D'AUTRE CHOIX QUE DE SE RÉINVENTER EN PERMANENCE. L'INNOVATION Y OCCUPE DONC UNE PLACE CENTRALE, MAIS ELLE DÉPASSE LARGEMENT LA SEULE INNOVATION DANS LES PRODUITS. POUR SOUTENIR SES PROJETS ET SES COLLABORATEURS, IBA INVESTIT DANS DES PROGRAMMES DE FORMATION DE HAUT NIVEAU . NOTAMMENT DES MBA, MAIS AUSSI DANS LE MANAGEMENT DE L'INNOVATION.

par Yves-Etienne MASSART

Pour Gery Gevers, VP Research and Development chez IBA, c'est un investissement pour l'entreprise d'envoyer chaque année deux personnes dans ce type de formation. "*Je n'y ai pas participé personnellement, mais je soutiens d'année en année la reconduction du dispositif. J'y vois plusieurs bénéfices, notamment de créer une véritable cohésion au sein du staff R&D, puisque c'est majoritairement dans cette équipe que nous recrutons les participants à la formation*".

L'entreprise wallonne désormais emblématique a décidé de miser sur l'éclosion de ses managers et de personnes à haut-potentiel. "*Il s'agit de personnes qui ont une grande compétence technique et dont on pressent qu'elles prendront à l'avenir davantage de responsabilités dans l'entreprise. Le fait que les participants acquièrent un socle commun de connaissances, de méthodologie et d'ouverture d'esprit permet de faciliter ensuite les discussions internes et de bonifier l'organisation et les process : c'est un vrai bonus pour la gestion du changement !*".

Gery Gevers insiste sur la volonté d'IBA de co-innover, autant avec ses partenaires et ses fournisseurs qu'avec les 180 personnes dont c'est le rôle en interne.

"*Ce maillage avec les différents acteurs qui innovent est une nécessité pour nous. Et je constate que la formation en management de l'innovation de la Louvain School of Management nous ouvre de nouveaux horizons. Le choix des intervenants est primordial pour marquer les esprits de nos ingénieurs et les amener à se poser de bonnes questions. Il y a d'autres offres de formation sur le marché, nous ciblons ce qui convient le mieux à nos managers. Mais dans le cas de l'innovation, pour nous, investir dans la continuité contribue au ciment de nos équipes et à l'ouverture d'esprit*".

Pour le VP Research and Development, un des principaux avantages du programme néo-louvaniste est de pouvoir tester, avec un regard et un coaching extérieur, un des challenges importants que l'entreprise s'est fixés pour son développement. "*Avec deux participants, nous mettons donc en chantier, à chaque session, deux de nos objectifs stratégiques. Nous attendons de ces «business projects» des résultats concrets, car nos managers deviennent des champions en interne d'un outil ou d'un processus que nous mettons en place. Ils peuvent ensuite coacher leurs collègues. Et cela marche ! Plusieurs de nos projets d'innovation ont ainsi pu aboutir*".

## Invention et innovation

Le choix d'envoyer deux participants à la fois a été mûrement réfléchi : IBA ne veut pas phagocyter la formation et priver ses participants des partages d'expérience avec les autres. Damien Prieels et Thomas Servais, respectivement Directeur de la recherche et R&D Manager ont, eux, participé à la formation. Le premier souligne l'intérêt d'y côtoyer d'autres personnes venant d'autres horizons : "*C'est un véritable enrichissement professionnel. Certaines problématiques sont communes et c'est toujours intéressant de voir comment d'autres personnes, d'autres entreprises, les gèrent. Cela stimule la remise en question, c'est intéressant, même si ce n'est clairement pas le premier avantage de cette mise en réseau*".

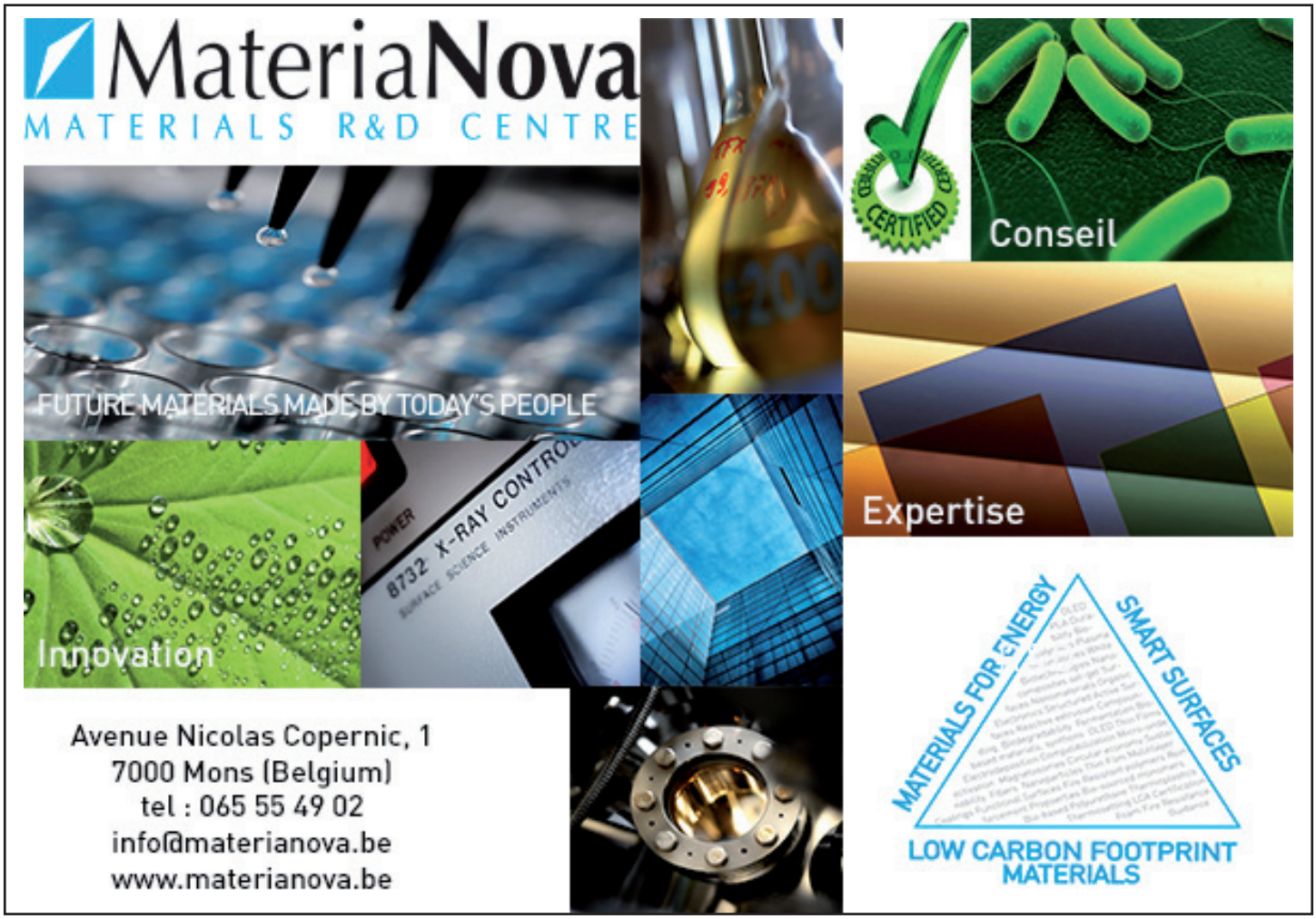
Damien Prieels place son «business project» en haut de la liste de ce qu'il a retiré de positif de cette formation. Dans son cas, le choix du coach a été déterminant : "*Pendant 3 mois, j'ai bénéficié d'un véritable accompagnement qui m'a permis d'approfondir la méthode*". Pour lui et pour d'autres, l'invention en elle-même, ce n'est que 5% du travail.

→ SUITE EN PAGE 36

“

POUR LES MANAGERS D'IBA, INNOVATION ET FORMATION SONT DES PARTENAIRES INDISSOCIABLES DE LA CROISSANCE.

**Gery GEVERS**, VP Research and Development, **Thomas SERVAIS**, R&D Manager, et **Damien PRIEELS**, Directeur de la Recherche, IBA



→ SUITE DE LA PAGE 34

*"En fait, l'innovation c'est bien plus que l'invention, c'est de la gestion de changement : c'est arriver à transformer l'idée en quelque chose qui ait de la valeur pour l'entreprise. Et cela touche donc toute une série de problématiques transversales à l'entreprise. Il n'y a pas que la R&D qui est concernée".*

Thomas Servais précise même que certains des managers d'IBA ont désormais, dans leurs objectifs annuels, la réalisation du «business project» prévu dans le cursus, preuve que la formation est intégrée à la stratégie de l'entreprise. "*Depuis que c'est le cas, nous avons énormément progressé et fait progresser IBA : nos managers y ont appris à réfléchir sur leur quotidien et nous avons enregistré de véritables avancées*". Le projet remonte d'ailleurs désormais jusqu'au CEO d'IBA. "*Les personnes qui ont suivi la formation sont désormais assez nombreuses pour constituer une masse critique et influer sur les décisions et les orientations d'IBA*".

Expertise de terrain et approche académique sont savamment dosés dans ce type de formations, où l'organisation en modules permet de passer à travers tous les aspects de l'innovation. Prochain défi à relever pour coller davantage au profil des marchés de certaines des entreprises participantes : une internationalisation encore plus poussée du programme et de ses intervenants. Pour les managers d'IBA, innovation et formation sont des partenaires indissociables de la croissance. ■

FORMATION

## Le management de l'innovation à la LSM

**Du mal à concrétiser les idées qui émergent au sein de l'entreprise, des délais trop longs pour les faire aboutir sur le marché, des difficultés à mettre en adéquation organisation et innovation… c'est au départ de ces quelques constats récurrents qu'est née l'idée de développer un programme exécutif de gestion de l'innovation au sein de la Louvain School of Management (LSM).**

Après 13 éditions du programme lancé en 2001, les anciens participants en sont probablement devenus les meilleurs ambassadeurs. Résultat, l'intérêt est déjà marqué pour la 14e édition, dont le coup d'envoi est programmé pour janvier 2016. Elle s'étalera sur 12 journées, par modules de 2 jours, jusqu'au mois de juin.

Le public-cible est plus large que celui qu'on pourrait imaginer de prime abord : tout manager confronté aux défis de l'innovation est potentiellement concerné, que cette innovation touche les produits, les process ou les modèles d'affaires. "*On y explore la gestion de l'innovation dans son ensemble, de l'intégration de l'innovation dans la stratégie de l'entreprise, à la mise en œuvre des projets d'innovation en passant par la priorétisation des projets, la gestion des équipes innovantes et la mobilisation des parties prenantes à l'innovation*". De nombreuses organisations se retrouvent confrontées à ce type de défis, mais sont peu ou mal équipées pour y répondre.

Le programme affiche des objectifs ambitieux : maîtriser les enjeux de l'innovation et sa position stratégique au sein de l'entreprise, comprendre comment rendre les équipes et les organisations plus innovantes, transformer un foisonnement d'idées en produits et marchés concrets, acquérir les moyens de générer, faciliter et structurer l'innovation, comprendre comment faire aboutir les projets d'innovation et, enfin, réaliser un projet d'innovation propre à son entreprise.

Ce dernier point est généralement considéré comme une véritable plus-value concrète du programme, tant pour le participant que pour son entreprise.

Principale clé d'un succès de participation qui ne se dément pas : le bouche à oreille. La mise en réseau de managers provenant d'horizons différents permet déjà de confronter approches et idées entre participants.

Aux partages d'expérience entre participants s' ajoute la multidisciplinarité apportée par un panel international d'experts, qu'ils soient issus du monde académique ou du terrain, du monde de l'entreprise. Le programme s'en trouve ancré dans le concret, à travers des études de cas d'entreprises innovantes et des témoignages, ce qui renforce l'interactivité entre intervenants et participants.

Au final, on y aborde donc autant les principaux défis et fonctions propres à l'innovation que leur intégration concrète dans l'entreprise du participant, son contexte et ses objectifs. De quoi transformer ses idées en vraies opportunités !

En 13 éditions, le programme, de niveau universitaire, a donc déjà accueilli une multitude de profils :

- des responsables innovation d'entreprises privées ou publiques.
- des cadres en charge de l'initiation, la gestion et la mise en oeuvre de projets d'innovation produits, procédés ou services.
- des responsables de business units souhaitant susciter l'innovation et l'esprit d'entreprise dans leur organisation.
- des cadres de départements R&D, new business development, assistance technique, process improvement, marketing stratégique et qualité.
- des dirigeants et cadres de PME innovantes (startup, spin-off,…).
- des consultants impliqués dans des projets d'innovation.
- des experts d'organismes privés et publics de soutien à l'innovation et de transfert technologique.
- Etc.

Damien PRIEELS, IBA

“

L'INNOVATION C'EST BIEN PLUS QUE L'INVENTION, C'EST DE LA GESTION DE CHANGEMENT : C'EST ARRIVER À TRANSFORMER L'IDÉE EN QUELQUE CHOSE QUI AIT DE LA VALEUR POUR L'ENTREPRISE.

7000 M² ÉCLAIRÉS EN LED, C'EST 1 COLLABORATEUR MI-TEMPS EN PLUS.

Le climat économique est fluctuant? IndustryLED vous propose d'économiser sur vos coûts en énergie plutôt que sur l'énergie humaine de votre entreprise. Le calcul est simple. En nous confiant l'éclairage d'un entrepôt de 7.000 m2, vous pouvez économiser environ 20.000€/an. Le salaire d'un collaborateur mi-temps. Et ce, sans rien investir à l'achat: IndutryLED est un des seuls à vous offrir la solution de leasing.

**D'autres arguments de poids? Contactez-nous au 02 720 0800 vous serez éclairés.**

0 % d'investissement

Jusqu'à 85 % d'économies

100 % de sérénité

industryLED

L'ÉCO-ÉCLAIRAGE EN LEASING

www.industryLED.be

# L'économie circulaire

## Partie intégrante de la stratégie des entreprises wallonnes

CONFÉRENCES, DÉBATS, ARTICLES DE PRESSE, ON NE COMPTE PLUS LES INTERVENTIONS SUR LE THÈME DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE. MAIS QU'EN EST-IL CONCRÈTEMENT ? QUELLES SONT LES DÉMARCHES À ENTREPRENDRE POUR METTRE EN PLACE CE NOUVEAU MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT QUI CONSIDÈRE NOTRE TISSU ÉCONOMIQUE NON PLUS COMME UNE ADDITION DE SOURCES DE REJETS POLLUANTS MAIS BIEN COMME UN VÉRITABLE ÉCOSYSTÈME ÉCONOMIQUE INNOVANT ET PERFORMANT ?

par Didier PAQUOT

Dynam!sme est allé à la rencontre de **Philippe DELAISSE** et **Philippe HERMAND** responsables de l'European Platform of Circular Economy.

### Pouvez-vous nous expliquer très simplement en quoi consiste l'économie circulaire ?

**PD & PH** *Démystifions avant tout cette notion. Très simplement, il s'agit d'un système économique où les flux matières sont bouclés tout comme ils le sont dans les écosystèmes naturels. Ce système vise aussi à améliorer les performances énergétiques de chaque stade du cycle de vie d'un produit ainsi que celles de sa phase d'usage (exemple : diminution de la consommation d'essence des moteurs). Un usage accru à des sources d'énergie durables fait aussi partie de cette stratégie.*

*La réalisation de ces objectifs s'appuie sur des pratiques bien connues, à savoir : l'écoconception, le recyclage, le réemploi, la réparation, la réutilisation des déchets-ressources, l'usage de sources d'énergie durables, etc. L'allongement du cycle de vie des produits, la substitution de la vente d'un produit par la vente d'usage (exemples : facturation des photocopies à l'unité, des kilomètres parcourus pour un véhicule plutôt que la vente ou l'achat de la machine), le prêt, le troc, le partage, la vente en seconde main, etc. sont autant de modèles économiques innovants qui contribuent à des degrés divers au succès de l'économie circulaire.*

### L'intégration des principes de l'économie circulaire dans les stratégies d'entreprises est-elle quelque chose de nouveau ?

**PD & PH** *Non. Dans notre pays, cette mutation en profondeur de l'économie est déjà engagée depuis longtemps. Un grand nombre d'entreprises l'appliquent déjà en tout ou partie. Il est aussi utile de rappeler que la mise en œuvre de cette démarche trouve son origine dans le caractère «visionnaire» et la «persévérance» des patrons d'entreprises.*

*Dans un ouvrage daté de 1987, le CRISP décrivait d'une manière détaillée pour l'époque «L'écosystème Belgique». A cette époque, il était déjà suggéré de développer une approche globalisante pour mettre sur pied une «nouvelle politique industrielle». Ce livre qui analyse l'économie belge d'une manière avant-gardiste nous montre à quel point les entreprises belges ont été pionnières dans la fermeture des cycles matières. La Belgique est sans aucun doute un exemple plus complexe, plus étendu et plus abouti que l'écoparc de Kalundborg, au Danemark.*

### Qu'en est-il de la mise en œuvre dans les entreprises ?

**PD & PH** *Des différences notables existent bien entendu entre entreprises. Cette révolution a débuté dans les secteurs où l'intensité énergétique et matière était particulièrement élevée. Autant dire que les exemples d'entreprises qui se sont engagées dans une stratégie circulaire abondent en Wallonie.*

*C'est ainsi le cas des industries du verre et papier qui, au siècle passé, se sont engagées dans la mise en œuvre des principes de l'économie circulaire. Et les résultats sont à la hauteur de leurs efforts comme le souligne Laurent de Munck, d'InDUfed (industries du verre et du papier) :* "Le recyclage des vieux papiers a ainsi été multiplié par 4 au cours des 25 dernières années en Belgique. Les fibres de cellulose sont ainsi réutilisées jusqu'à 5 fois avant d'être, en fin de vie, valorisées énergétiquement pour la production d'énergie verte. Le verre quant à lui peut être recyclé 100% et indéfiniment sans modifications de ses propriétés. En Belgique de nos jours, 96 % du verre creux mis sur le marché est recyclé".

*Ce succès repose aussi sur les interactions et les collaborations avec les autres acteurs de l'économie.*

**Philippe DELAISSE**
European Platform of Circular Economy

> SI LA DYNAMIQUE EST BIEN EN PLACE DANS LES GRANDES ENTREPRISES, LE DÉFI ACTUEL VISE SURTOUT À ACCOMPAGNER LES PME DANS L'INTÉGRATION DES PRINCIPES D'ÉCONOMIE CIRCULAIRE DANS LEUR STRATÉGIE.

*Ainsi, "*en amont du secteur papetier, le bois utilisé pour la production de pâte à papier est issu d'un cycle naturel renouvelable et provient essentiellement des activités amont d'exploitation forestière et des scieries. En aval, les déchets de production papetière constituent des matières premières pour le secteur agricole et celui des briqueteries*", ajoute Laurent de Munck.*

## Vous avez parlé des entreprises où l'intensité matière et/ou énergétique est élevée. Mais qu'en est-il pour les autres entreprises ?

**PD & PH** *Si la sécurisation des approvisionnements en énergie et en matières premières est importante pour un grand nombre d'entreprises, il faut néanmoins souligner que la réglementation environnementale est à l'origine de nombreuses démarches d'économie circulaire. Telle que, par exemple, la responsabilité élargie des producteurs qui a stimulé de nombreuses initiatives d'éco-conception dans le domaine des emballages, ou encore des véhicules. Quoiqu'il en soit la réduction des coûts doit être l'élément moteur de ce changement.*

*Si la dynamique est bien en place dans les grandes entreprises, le défi actuel vise surtout à accompagner les PME dans l'intégration des principes d'économie circulaire dans leur stratégie.*

## Quels conseils leur donnez-vous pour créer de la valeur en utilisant ce modèle de développement ?

**PD & PH** *Des conseils peuvent être obtenus via les projets de soutien développés par le Gouvernement wallon (programme NEXT et actions de l'AEI[1]) ; mais aussi les services d'accompagnement de la Cellule des Conseillers en Environnement de l'UWE. Compte tenu des multiples impacts potentiels sur le modèle d'affaire, l'organisation et l'activité même de l'entreprise, le rôle moteur du dirigeant de l'entreprise est incontournable. Le succès de la démarche passera également par la définition d'une stratégie claire et à long terme.* ■

(1) Voir «L'économie circulaire, une nécessité pour le développement des entreprises», Dynam!sme n° 254, p.. 40.

Plate-forme européenne de l'économie circulaire

## Un cycle de conférences thématiques pour tout savoir sur l'économie circulaire

Pour passer de l'idée à la mise en œuvre d'une démarche d'économie circulaire dans votre entreprise ou tout simplement améliorer vos performances, la Plateforme Européenne de l'Economie Circulaire organise un cycle de conférences thématiques qui débutera le 22 octobre 2015 pour se terminer par un salon B-to-B le 19 mai 2016.

Vous y obtiendrez des réponses concrètes à toutes vos questions en partageant l'expérience d'autres entrepreneurs et d'experts de l'administration.

**Plus d'informations : www.ecocir.be**

# Comment aider les entreprises à innover ?

SELON BEAUCOUP DE SPÉCIALISTES, UNE ENTREPRISE QUI INVESTIT DANS L'INNOVATION ACCROÎTRA SON VOLUME D'AFFAIRES ET SES MARGES... OUTRE SON PROCESSUS SOUVENT COMPLEXE, L'INNOVATION A UN COÛT, SYNONYME DE BARRIÈRE. DÈS LORS, QUELLES SONT LES AIDES PROPOSÉES PAR LA RÉGION WALLONNE POUR STIMULER LA R&D AU SEIN DES ENTREPRISES ? DANS QUEL CONTEXTE S'EXPRIMENT-T-ELLES ?

## Contexte et définition de l'innovation

Souvent, la capacité d'innovation est caractérisée par le cliché du chercheur en tablier blanc dans un laboratoire flambant neuf. Cette image ne représente toutefois que rarement la réalité de l'innovation. En matière d'aides, l'innovation s'appréhende en deux parties distinctes l'une de l'autre caractérisée par l'état d'avancement d'un projet dans le processus d'innovation. Il convient de parler de Recherche Industrielle et de Développement Expérimental.

## La Recherche Industrielle

La Recherche Industrielle vise à obtenir de nouvelles connaissances, à vérifier des hypothèses scientifiques et techniques posées par l'entreprise qui dépassent les connaissances existantes dans son domaine. Au terme de cette phase, il ne sera pas possible de produire mais les connaissances acquises apporteront des indications sur la faisabilité ou non de développement de nouveautés dans la phase ultérieure.

## Le Développement Expérimental

Cette phase permettra, par exploitation de connaissances techniques acquises, la création de prototypes, de projets pilotes, de dispositifs ou encore de dessins ayant pour objectif de concevoir ou créer un produit, un service ou un processus ; ou encore de l'améliorer de façon notable. Dans ce cas, une amélioration périodique apportée à un produit ou un processus n'est toutefois pas éligible.

## Conséquences de cette dichotomie

De ce fait, des chercheurs améliorant notablement un produit pour lui redonner une nouvelle vie commerciale et économique sont bien plus éligibles aux subsides que ceux qui adaptent un produit existant sur le marché, en utilisant du matériel analytique de pointe. Dans le second cas, il n'y a ni apport technique, ni acquisition de connaissances nouvelles pour le secteur. Tout est donc question de contenu du projet et de délivrables.

## Critères d'un projet

Outre le type de projet (RI ou DE), d'autres conditions d'éligibilité viennent se rajouter. Ainsi, la qualité du programme de recherche, la faisabilité technique, le degré de risque, la protection intellectuelle ou encore la capacité de financement du projet seront analysés par l'autorité subsidiante. De plus, l'équipe affectée au projet devra être compétente et en nombre suffisant. En cas de réussite du projet, le délivrable doit présenter des perspectives de marché évidentes, menant à des investissements futurs et à de la création d'emplois en Wallonie.

## Type de primes

Différents types d'aides soutiennent soit la réalisation d'un projet (salaire et autres postes de coûts) lié ou non à une thématique particulière, soit l'engagement d'un chercheur. Ces aides s'adressent à toutes les catégories d'entreprise ainsi qu'aux centres de recherche et aux universités. Ces projets sont soit collaboratifs, soit isolés.

> DES CHERCHEURS AMÉLIORANT NOTABLEMENT UN PRODUIT POUR LUI REDONNER UNE NOUVELLE VIE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE SONT BIEN PLUS ÉLIGIBLES AUX SUBSIDES QUE CEUX QUI ADAPTENT UN PRODUIT EXISTANT SUR LE MARCHÉ.

Tout le processus d'innovation est couvert. En effet, l'étude de faisabilité d'un projet, d'un logiciel ou d'un transfert de technologie peut être subsidiée. Dans la suite du processus, la Recherche Industrielle peut être couverte par une subvention et le Développement Expérimental par subvention ou avance récupérable selon les cas. Le programme Cwality couvre des projets (développement) d'entreprises s'associant à un centre de recherche.

Si l'entreprise engage une personne pour réaliser un projet en interne ou acquérir une connaissance via une université, le RPR (Responsable Projet de Recherche) ou FIRST pourront respectivement convenir.

Enfin, l'Europe n'est pas en reste et propose une série d'aides sur appel à projet thématique et régulier. Ces projets fonctionnent généralement sur base d'un consortium composé d'un leader de projet et de partenaires complémentaires de différents pays européens.

Bref, les autorités proposent une panoplie d'aides pour les entreprises qui innovent. Il ne reste plus aux entreprises qu'à les saisir ! ■

L'équipe EY Subsidia propose des services à 360° en matière de subside et s'est spécialisée dans les investissements, l'écologie, les RH, le transport et la logistique, la collaboration (inter)-régionale, la recherche et le développement ou encore l'innovation. Le tout à l'échelle européenne et régionale (Wallonie, Flandre, Bruxelles). Si vous souhaitez de plus amples informations à ce sujet, n'hésitez pas à contacter **Nicolas DEPREESTER, Senior Manager** (069/67.27.55, nicolas.depreester@be.ey.com) ou surfez sur notre site www.ey.com/be

EY
Building a better working world

# Premier bilan Horizon 2020

LANCÉ LE 1ER JANVIER 2014 PAR LA COMMISSION EUROPÉENNE, LE PROGRAMME DE FINANCEMENT DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION «HORIZON 2020» COMMENCE À LIVRER SES PREMIERS RÉSULTATS.

par Isabelle TREUTTENS

A ce jour, 36.132 propositions ont été soumises en réponse aux 104 appels à projets lancés par la Commission européenne. L'ensemble de ces propositions n'a pas encore été évalué, mais l'on sait déjà que sur les 95 appels dépouillés, 4.298 projets ont été retenus pour un financement global de 6.85 milliards d'euros.

Les pays qui comptent le plus de projets financés sont l'Allemagne, la Grande-Bretagne, l'Espagne, l'Italie et la France. La Belgique arrive septième dans ce classement, derrière les Pays-Bas. Les thématiques qui ont remporté le plus de succès sont les technologies de l'information et de la communication, l'énergie et la santé.

Au niveau wallon, 36 acteurs – impliqués dans 49 projets – seront financés pour un montant total de 31.6 millions d'euros. Parmi ces acteurs, on compte 21 entreprises qui récolteront près de 20 millions d'euros. Les thématiques dans lesquelles les Wallons sont le plus actifs sont les technologies de l'information et de la communication, la santé et le spatial.

## 8 milliards d'euros pour les PME

De manière générale, on constate que le taux de succès dans le programme Horizon 2020 est en baisse par rapport au précédent programme-cadre (FP7). Principale raison : la très forte hausse du nombre de propositions soumises.

Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer ce succès, parmi lesquelles la réduction des fonds publics investis dans la recherche dans certains pays comme l'Italie et l'Espagne et la manière plus ouverte dont les appels sont rédigés.

En effet, plus ils sont généralistes, plus ils sont attrayants !

Mais si le taux de succès est en baisse, le programme H2020 n'en reste pas moins une belle opportunité pour les PME innovantes.

En effet, elles sont au centre de toutes les attentions dans ce programme, la Commission européenne s'étant fixé pour objectif de leur réserver 20% des budgets des piliers 2 (primauté industrielle) et 3 (défis de sociétés), soit environ 8 milliards d'euros.

## Mettez toutes les chances de votre côté !

Pour augmenter vos chances de succès face à cette concurrence accrue, le NCP Wallonie vous conseille vivement de le contacter le plus tôt possible.

Non seulement, il vous orientera vers l'appel à propositions le plus pertinent pour votre idée de projet, mais il relira également votre proposition. Il mettra tout en œuvre pour vous éviter les erreurs fréquentes en vérifiant les éléments sur lesquels vous serez jugés et en rendant votre proposition cohérente, équilibrée et pertinente.

Le texte de votre proposition est le seul élément dont vous disposez pour convaincre les évaluateurs. N'attendez donc pas que votre projet soit finalisé pour contacter le NCP Wallonie. Plus il reste de temps avant la deadline, plus vous pourrez intégrer ses propositions d'évolution à votre proposition.

## Horizon 2020

**Avec près de 80 milliards d'euros de financement, Horizon 2020 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 transformant les découvertes scientifiques en produits et services innovants.**

**Bertrand HERRY**
Responsable du NCP Wallonie

> PARTICIPER À UN PROJET COLLABORATIF EUROPÉEN PERMET AUX PME DE BÉNÉFICIER D'UN COFINANCEMENT IMPORTANT POUR LEURS ACTIVITÉS DE RECHERCHE ET D'INNOVATION ET DE VALORISER LA RECHERCHE SUR DE NOUVEAUX MARCHÉS.

## 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

# Questions à l'expert :

## Bertrand HERRY, Responsable du NCP Wallonie

**Malgré un taux de succès moins élevé dans le programme H2020 que dans le précédent programme-cadre, vous conseillez aux PME de tenter leur chance à l'Europe. Pour quelles raisons ?**

BH *La croissance européenne passe par les PME. Pour favoriser leur participation au programme Horizon 2020, la Commission européenne a simplifié les procédures, créé de nouvelles opportunités de financement et augmenté la part du budget consacrée aux PME. Ce montant s'élève à 8 milliards d'euros. Dans le contexte actuel, c'est une opportunité à saisir !*

*En outre, participer à un projet collaboratif européen permet aux PME de bénéficier d'un cofinancement important pour leurs activités de recherche et d'innovation et de valoriser la recherche sur de nouveaux marchés.*

*Les taux de succès bruts doivent toujours être pris avec discernement. En effet, nombre de projets n'intègrent pas la spécificité d'H2020 en termes d'innovation, de valorisation et d'exploitation des résultats.*

*Avec le NCP Wallonie, vous êtes bien accompagnés.*

**Le programme Horizon 2020 soutient davantage l'innovation que le FP7. L'accès au marché est-il facilité pour les PME ?**

BH *La Commission a lancé deux nouveaux outils qui assurent un accès plus rapide au marché.*

*Le premier, le «Fast track to innovation», propose un «time-to-grant» de 6 mois et un «time-to-market» de 36 mois. Il permet également de financer des activités telles que des tests de validation, des recherches prénormatives, des certifications, des tests de performance/pilotes/bancs d'essais et la validation du business modèle.*

*Le deuxième outil, l'«Instrument PME» permet quant à lui à une PME de porter seule son projet. Elle n'est donc pas contrainte de monter un consortium. L'objectif de cet instrument est de permettre aux PME de développer des projets plus stratégiques. Elles bénéficieront, sur base d'une sélection très compétitive, d'un accompagnement dans les trois phases du projet financé par la Commission européenne, à savoir l'évaluation du concept et de la faisabilité ; les développements nécessaires à la première application commerciale – démonstration ; un support et un coaching pour la phase de commercialisation.*

# La collection «Je veux savoir !»

## Un outil pédagogique plébiscité par les enseignants

IMAGINÉE IL Y A 8 ANS PAR LE DÉPARTEMENT ECONOMIQUE DE L'UWE, LA COLLECTION «JE VEUX SAVOIR !» VIENT DE SORTIR DE PRESSE LES ÉDITIONS 2015 DES DEUX LIVRETS PÉDAGOGIQUES **«L'ENTREPRISE, JE VEUX SAVOIR !»** ET **«L'EMPLOI, JE VEUX SAVOIR !»**. DEUX VÉRITABLES BEST-SELLERS, PUISQUE CHAQUE ANNÉE CE SONT PLUS DE 10.000 EXEMPLAIRES QUI PRENNENT LE CHEMIN DES ÉCOLES, HAUTES ECOLES ET UNIVERSITÉS. OBJECTIF DE CES LIVRETS : RÉPONDRE AUX QUESTIONS LES PLUS FRÉQUEMMENT POSÉES PAR LES ÉLÈVES, LES PROFESSEURS, LES PARENTS OU ENCORE LES JOURNALISTES.

par Yves-Etienne MASSART

Nombre d'entreprises en Wallonie, secteurs d'activités, nombre d'emplois, répartition géographique : autant de chiffres-clés de la Wallonie à propos desquels l'UWE doit régulièrement apporter son expertise et son éclairage. De là est née l'idée de compiler les réponses aux questions les plus souvent posées. Ainsi est né le projet de la collection «Je veux savoir !».

Pour la seconde année consécutive, la collection se compose de deux livrets pédagogiques pensés comme support de cours pour les professeurs d'économie. Mais leur côté particulièrement didactique et pratique a, depuis longtemps, largement élargi la cible du lectorat. Résultat, en 2014, ce sont près de 10.000 exemplaires (gratuits) de ces livrets qui ont été commandés.

Le premier livret, «L'entreprise, je veux savoir !», est consacré au monde des entreprises wallonnes et en est déjà à sa 8e édition. Il répond à des questions récurrentes comme : combien y a-t-il d'entreprises en Wallonie ? De quelle taille ? Dans quels secteurs ? Innovent-elles ? Sont-elles performantes sur les marchés internationaux ? Créent-elles de l'emploi ? De quelles compétences ont-elles besoin ? Se préoccupent-elles de l'environnement ? Que sont les «pôles de compétitivité» et les «clusters» ?

C'est une sortie de presse attendue chaque année par un nombre toujours croissant d'enseignants. Pas banal pour un projet issu du monde de l'entreprise, mais logique au vu des collaborations qui se sont nouées autour de ce projet. Le succès ne s'est d'ailleurs pas fait attendre et la brochure s'est rapidement imposée comme un outil pédagogique très prisé par les professeurs d'économie, tous réseaux d'enseignements confondus (général, technique, professionnel ou supérieur). L'an dernier, 5.000 exemplaires de cette publication ont été commandés et distribués dans les écoles.

Dans la foulée de ce succès, l'Union Wallonne des Entreprises a étendu son catalogue avec une publication destinée à décrypter et vulgariser la dynamique observée sur le marché du travail en Wallonie. Ce second livret, «L'emploi, je veux savoir !», aborde ainsi des questions comme celle du chômage, du nombre d'emplois, de leur répartition géographique et des secteurs dans lesquels ils sont créés, des métiers en pénurie ou encore de l'importance de la formation et des études pour trouver un emploi. À nouveau, le succès a été au rendez-vous, et le stock de 5.000 exemplaires a été rapidement épuisé.

Précis, sans excès technique, ces livrets sont accessibles aux élèves du secondaire, mais s'adressent plus largement à toute personne désirant mettre à jour ou approfondir ses connaissances du monde des entreprises et du marché de l'emploi en Wallonie. Ils sont disponibles gratuitement sur simple demande auprès de l'UWE.

## « L'Entreprise, je veux savoir ! »

### Les 12 questions :

1. Combien d'entreprises compte la Wallonie ?
2. Combien d'entreprises sont créées chaque année en Wallonie ? Combien disparaissent ?
3. Comment les entreprises se répartissent-elles sur le territoire wallon ?
4. Quelles sont les grandes entreprises présentes en Wallonie ?
5. Quels sont les secteurs d'activité des entreprises wallonnes ?
6. Les entreprises wallonnes créent-elles de l'emploi ?
7. De quelles compétences les entreprises wallonnes ont-elles besoin ?
8. Les entreprises wallonnes sont-elles actives en recherche et développement ?
9. Les entreprises wallonnes sont-elles performantes sur les marchés internationaux ?
10. Y a-t-il beaucoup d'entreprises étrangères implantées en Wallonie ?
11. Les entreprises wallonnes se préoccupent-elles de l'environnement ?
12. Que sont les pôles de compétitivité et les clusters ?

### Comment se le procurer ?

- Au format papier : gratuitement via le formulaire de commande en ligne sur : www.uwe.be/publications.
- Au format électronique : www.uwe.be/economie/entreprise/ejvs.

## « L'Emploi, je veux savoir ! »

### Les 11 questions :

1. Que font les wallons ?
2. Le marché du travail wallon est-il équilibré ?
3. Combien de personnes travaillent en Wallonie ?
4. Où travaillent les Wallons ?
5. Dans quels secteurs travaillent les Wallons ?
6. Quel est le taux de chômage en Wallonie ?
7. Le chômage wallon est-il structurel ou conjoncturel ?
8. Quel est le taux de chômage des jeunes en Wallonie ?
9. Qu'est-ce que l'inactivité ?
10. Un diplôme facilite-t-il l'accès à l'emploi ?
11. Où la demande d'emploi est-elle la plus forte ?

### Comment se le procurer ?

- Au format papier : gratuitement via le formulaire de commande en ligne sur : www.uwe.be/publications.
- Au format électronique : www.uwe.be/economie/entreprise/emp-jvs.

# Dons de sang dans les PAE

## Les parcs d'activité économique se mobilisent pour la Croix-Rouge

"*SI TU NE VAS PAS À LA COLLECTE, C'EST LA COLLECTE QUI VIENDRA À TOI*". VOICI RÉSUMÉ EN UNE LIGNE L'IDÉE QUI SE TROUVE DERRIÈRE LE PROJET DE DON DE SANG DANS LES PARCS D'ACTIVITÉ ECONOMIQUE MIS SUR PIED EN PARTENARIAT AVEC LE SERVICE DU SANG DE LA CROIX-ROUGE DE BELGIQUE, LA CELLULE PARCS D'ACTIVITÉ DURABLES (CPAD) DE L'UWE ET 10 ASSOCIATIONS D'ENTREPRISES WALLONNES.

par Gaëlle HERMANS, CPAD

### Naissance d'un projet

L'idée de ce projet est née en mars 2013 dans le cadre de la 6e rencontre inter-associations d'entreprises organisée par la CPAD. Cette rencontre s'était alors tenue dans les nouvelles installations du Service du Sang de la Croix-Rouge situées dans le parc d'activité d'Ecolys en province de Namur. Les associations d'entreprises présentes avaient pu y découvrir le travail effectué par cette branche de la Croix-Rouge ainsi que les difficultés d'approvisionnement auxquelles les équipes du Service du Sang sont périodiquement confrontées.

Constamment à la recherche de nouveaux donneurs de sang, le Service du Sang souhaite depuis quelques temps développer, automatiser et pérenniser ses activités et partenariats avec les entreprises.

A l'heure actuelle, certaines grandes entreprises (environ 250 en Wallonie) accueillent déjà une ou plusieurs fois par an une équipe de la Croix-Rouge dans le cadre d'une opération de don de sang. Cependant, cette démarche est encore assez méconnue et reste insuffisante pour assurer un approvisionnement régulier.

Par ailleurs, pour que l'organisation d'une collecte de sang soit efficace et rentable, il est nécessaire qu'environ 30 dons par demi-journée soient effectués.

Sachant que généralement 10% d'une population souhaite ou «est en mesure de» donner son sang, cela signifie qu'in fine la campagne doit toucher environ 300 personnes. Ce qui exclut de facto les PME d'une participation en direct.

**En Belgique, une personne sur dix donne son sang alors qu'une personne sur sept en aura un jour besoin. Mais à qui sert concrètement le don de sang ?**

- Comme complément au traitement des cancers – jusqu'à 8 dons/semaine
- Pour transfuser les victimes d'accidents de la route – jusqu'à 80 dons
- Lors d'interventions chirurgicales mineures – entre 2 et 5 dons
- Lors d'accouchements avec des complications – jusqu'à 50 dons
- ...

### Une idée originale de partenariat

Sur base de ces constats, le Service du Sang en partenariat avec la CPAD a imaginé pouvoir travailler en collaboration avec les différentes associations d'entreprises actives en Wallonie.

L'idée de ce partenariat est ainsi de permettre d'organiser des collectes de sang, non pas à l'échelle d'une entreprise individuelle, mais bien à celle de toute une zone d'activité économique.

Le but est alors de développer des nouveaux points de collectes en Wallonie mais aussi, et surtout, de promouvoir le don de sang via une campagne de communication et de toucher des nouveaux donneurs.

En effet, la population active largement représentée dans les parcs d'activité constitue un ensemble de donneurs potentiels très intéressant.

Concrètement, la portée de ce partenariat est considérable puisque ce sont près de 155.000 travailleurs, soit près de 16.000 donneurs potentiels, qui se rendent chaque jour dans les parcs d'activité économique à travers la Wallonie.

**Marc TOUSSAINT** (Plénesses Club), **André LEBRUN** (UWE) et **Ivan DE BOUYALSKY** (Service du Sang de la Croix-Rouge)

“

SUR LES DIFFÉRENTES COLLECTES ORGANISÉES LORS DE LA PREMIÈRE ÉDITION DE LA CAMPAGNE EN JUIN 2015, PRÈS DE 260 PERSONNES SE SONT PRÉSENTÉES, DONT PLUS DE LA MOITIÉ ÉTAIENT DES NOUVEAUX DONNEURS.

La première édition de cette campagne de don de sang dans les parcs d'activité économique s'est tenue tout au long du mois de juin 2015 et a été présentée officiellement le 12 juin 2015 dans le cadre d'une conférence de presse en présence de toutes les parties prenantes ainsi que d'un représentant du Cabinet du Ministre Maxime Prévot.

Concrètement, les associations d'entreprises se sont enthousiasmées pour le projet et dix d'entre-elles ont effectivement participé à cette première édition.

Les parcs d'activité et les communes concernées étaient :

- Pour la province du Brabant wallon : Braine l'Alleud, LLN/Wavre, Perwez.
- Pour la province de Liège : Awans, Hauts-Sarts et Plénesses.
- Pour la province de Namur : Créalys/Ecolys, Fernelmont, Rochefort.

Sur les différentes collectes organisées, près de 260 personnes se sont présentées dont plus de la moitié étaient des nouveaux donneurs.

Bien que le chiffre-clé des 30 donneurs par demi-journée n'ait en moyenne pas été atteint, le Service du Sang, l'UWE et les associations d'entreprises se disent extrêmement satisfaites de cette première expérience et souhaite pouvoir la réitérer et l'amplifier à l'avenir. ■

**Vous souhaitez en savoir plus ou marquer votre intérêt pour participer à la prochaine édition ?** Contactez la CPAD : 010/47.19.43, gaelle.hermans@uwe.be.

## A savoir pour donner son sang :

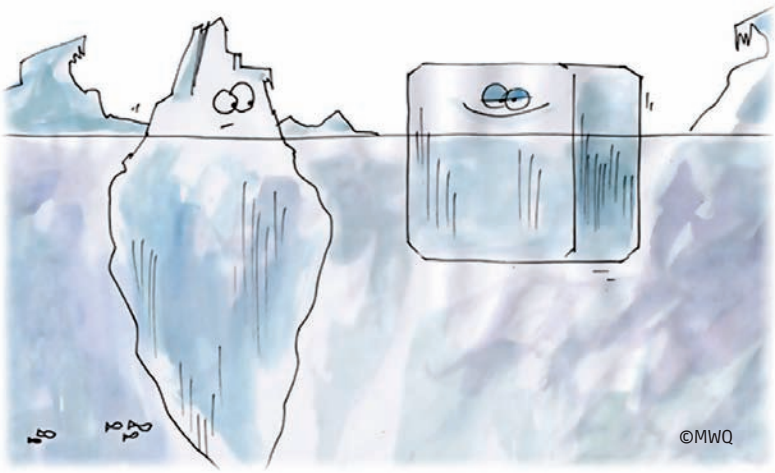
- Avoir entre 18 et 65 ans.
- Peser au moins 50kg.
- Ne pas venir à jeun et bien s'hydrater.
- Attendre minimum 2 mois entre 2 dons (max. 4 dons par an).
- Se munir d'une pièce d'identité pour un premier don.
- Pour savoir si vous pouvez donner votre sang : 0800 92 245 ou info@croix-rouge.be.

Les Brèves de la Qualité

# Soyez créatif pour vous démarquer !

AUJOURD'HUI LES ENTREPRISES DOIVENT ÊTRE À L'AFFUT DE TOUTES LES SOURCES INTERNES ET/OU EXTERNES DE DÉVELOPPEMENT DE LEUR CRÉATIVITÉ ET CE, À TOUS LES NIVEAUX. CULTIVEZ CHEZ CHACUN DE VOS COLLABORATEURS DES PÉPITES DE CRÉATIVITÉ TOUT EN ASSURANT LE MEILLEUR RETOUR SUR L'EFFORT !

par Stéphanie DUBOIS et Céline PAILLET,
Collaboratrices Communication MWQ




## Créativité en entreprise, par où commencer ?

Envisager le travail sous un angle différent, dénicher des solutions peu courantes ou 'simplement' penser hors du cadre... sont des manifestations de la créativité.

Si vous pensez que cette capacité est purement génétique, vous faites erreur. On ne nait pas forcément Maître du Cubisme ou chef en cuisine moléculaire.

Chacun est créatif à sa manière, tout est question d'environnement et de conditions favorables. Il en va de même dans la sphère professionnelle.

Sortir des sentiers battus et innover sont des créneaux porteurs pour l'avenir. Il faut donc, dès maintenant, se donner les moyens d'avancer.

Comment faire de votre équipe une Team créative ?

**5 points peuvent être abordés :**

1. **Vaincre ses peurs :** il faut parfois oser prendre des risques même si la peur de l'échec est tout à fait légitime.
2. **Faire confiance à son équipe :** en fixant des objectifs et en leurs laissant l'autonomie nécéssaire pour les atteindre.
3. **Communiquer efficacement :** chacun doit apprendre à parler de ses idées ET écouter sans juger celles des autres.
4. **Encourager la coopération et la co-création :** l'intelligence collective est plus grande que la somme des intelligences individuelles !
5. **Mettre à disposition les ressources nécéssaires :** le temps, les moyens financiers et les ressources humaines sont des aspects sur lesquels il faudra se pencher ! ■

Source : www.convidencia.com

## LE CHIFFRE !

**22** Organisations sont certifiées **EN 9100** en Wallonie : 3 organisme en province du Brabant wallon, 7 en Hainaut et 10 en province de Liège.

*Ces chiffres sont issus du «Baromètre Qualité» (mises à jour régulières), sur base de données fournies par treize organismes certificateurs accrédités (www.mwq.be, onglet «Baromètre Qualité»).*

L'EN 9100 est une norme européenne décrivant un système d'assurance de la Qualité pour le marché aéronautique.

Afin d'améliorer la qualité et la sécurité de tout le secteur, l'industrie aéronautique, regroupée au sein de l'IAQG (International Aerospace Quality Group), s'est depuis de nombreuses années engagée dans un travail d'harmonisation de l'évaluation mondiale de ses fournisseurs. C'est de ce travail de réflexion qu'est née, en 2001, l'EN 9100.

# La certification EN 9100

Spécifique à l'aéronautique, l'EN 9100 reprend complètement l'ISO 9001. Elle compte 30% d'exigences en plus par rapport à l'ISO 9001, et s'applique aux constructeurs et à leurs fournisseurs. Les exigences complémentaires concernent majoritairement le processus d'achat, et la qualification des «procédés spéciaux».

Elle se décline en 3 variantes : l'EN 9100, l'EN 9110 et l'EN 9120.

La certification EN 9100 est devenue pour l'ensemble des fournisseurs de l'industrie aéronautique le passeport indispensable mondialement reconnu par tous les donneurs d'ordre de l'IAQG. Etre certifié EN 9100 permet d'être référencé au sein de la base de données mondiale OASIS (On Line Aerospace Suppliers Information Systems) des fournisseurs de l'industrie aéronautique et spatiale.

### Quels sont les bénéfices de la certification EN 9100 ?

- Reconnaissance mondiale comme étant un partenaire de l'industrie aéronautique et spatiale.
- Développement d'un système Qualité orienté en permanence vers l'amélioration des systèmes, produits, services et performances.
- Développement d'un language universel pour toute l'industrie aéronautique et spatiale, ainsi qu'une base commune des exigences de tous les clients, constructeurs et équipementiers. ■

Source : www.dekra-certification.fr

**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

## UTILE !

### FD X 50271 : le guide normatif sur le management de l'innovation

Aide à la mise en œuvre d'une démarche de management de l'innovation,il est conçu comme un véritable guide pour que les processus, les méthodes et les pratiques soient appliquées afin de favoriser la créativité et la gestion de l'innovation.

Pour une grande entreprise, une PME, une association ou une collectivité, créer un produit, un service ou un procédé innovant est loin d'être évident et suppose un management à la fois stratégique et opérationnel. Ce guide peut être utilisé par toutes les formes d'organisations, notamment les PME, afin de leur permettre de mettre en place un véritable management de leur innovation. Il s'applique à tous types d'innovations.

Identifier les connaissances et les savoir-faire, définir les contraintes et les axes d'innovation pertinents, organiser le retour d'expérience des projets, définir la stratégie de propriété intellectuelle... le guide normatif donne toutes les clés de réflexion et de connaissance pour doper la volonté d'innover.

***A venir pour mars 2018 :*** *«La norme ISO 20731 : outils et méthodes pour l'innovation collaborative - Guide pratique».*

*Source : www.afnor.org*

**Formons ensemble vos collaborateurs !**

Engagez un jeune en formation avec l'IFAPME.

Vendeur, conseiller fiscal, comptable, maçon, informaticien,...
Plus de 100 solutions pour toutes les entreprises.

**www.ifapme.be/formons-ensemble**

**La formation en alternance** assure le lien idéal entre le monde de la formation et celui de l'entreprise. C'est aussi une magnifique opportunité de renforcer durablement vos équipes. Tous les jours à vos côtés, votre apprenant devient rapidement un collaborateur compétent capable de répondre aux exigences de votre clientèle.

IFAPME

0800-90 133
Appel gratuit

FEDER-FSE
Wallonie

NAMUR congrès

# *Pour vos événements d'entreprise en Province de Namur,*
# ayez le réflexe « Namur Congrès » !

Derrière cette appellation se cache le bureau officiel de congrès de la **Fédération du Tourisme de la Province de Namur**. Celui-ci offre un service **gratuit** et particulièrement efficace : sa mission est de vous aider à identifier l'infrastructure (lieu événementiel, centre de congrès, hôtel, ...), l'activité *teambuilding* ou le concept *family day* qui, en Province de Namur, répondra le mieux à vos critères.

L'équipe de **Namur Congrès**, c'est avant tout un tandem de passionnés, amoureux de leur destination, et fiers de leurs 140 partenaires dont ils ne tarissent pas d'éloges. Vous l'aurez compris : n'attendez pas d'eux qu'ils vous transmettent une simple liste d'opérateurs ; au contraire, le premier contact est assez dense, le temps pour le duo de bien cerner votre demande. Ensuite, vous recevrez, dans les 2 à 3 jours qui suivent, une palette d'offres ciblées.

Mais l'action de cette cellule hyper dynamique ne s'arrête pas là : pour vous permettre de parcourir les propositions reçues en toute tranquillité, **Namur Congrès** reste dans un premier temps l'intermédiaire entre ses partenaires et vous. Ensuite, les offres en main, c'est vous qui prenez contact directement avec le(s) opérateur(s) de votre choix, Namur Congrès restant toutefois disponible à tout moment pour vous accompagner dans vos démarches.

**Placez vos événements en mode séduction,**
**misez sur la *Province de Namur*, ...question d'évidence !**

**Une destination centrale ...**

- idéale pour réunir en un point névralgique vos clients ou vos collaborateurs venant de toute la Wallonie (et d'ailleurs)
- au croisement de deux axes routiers majeurs : la E411 et la E42
- à 1heure de l'aéroport de Zaventem, et à maximum 45 minutes des aéroports de Charleroi et de Liège
- Namur, capitale de la Wallonie, à mi-distance entre deux capitales européennes : Bruxelles et Luxembourg

**... performante, pittoresque et gourmande** offrant

- des auditoires universitaires ou centres technologiques Hi-Tech pour des réunions productives
- des infrastructures pleines de charme et d'élégance pour des événements hors du commun
- une nature préservée, le terrain de jeux parfait pour vos activités incentives et/ou family days
- des experts événementiels hyper créatifs
- des hébergements de tout type et pour tout budget : hôtels, châteaux, moulins, fermes, ancien couvent, cabanes, ...
- des traiteurs et restaurateurs doués, généreux et flexibles

Envie d'en savoir plus sur les infinies possibilités « Tourisme d'affaires » de la Province de Namur ?

Contactez l'équipe de Namur Congrès, commandez ses brochures gratuites (voir ci-contre) et profitez de son accompagnement personnalisé !

Tél. : +32 (0)81 77 67 58 | info@namurcongres.be | www.namurcongres.be

# La Citadelle Dinant

## CRÉEZ L'ÉVÉNEMENT !

SOIRÉE À THÈMES, FÊTES, RÉUNIONS DE FAMILLES, ÉVÉNEMENTS, TEAM BUILDING POUR LES ENTREPRISES...

OUVERT

AVRIL À OCTOBRE
Tous les jours de 10h00 à 18h00

NOVEMBRE À MARS
Ouvert tous les jours de 10h à16h30
sauf le vendredi

JANVIER
Seulement les week-ends

INFOS ET RÉSERVATIONS

Place Reine Astrid, 3-5
B-5500 Dinant (Belgique)

**La Citadelle de Dinant s.a.**
event@citadelledinant.be | www.citadelledinant.be

Tel : +33(0)82 22 36 70
Fax : +32(0)82 22 58 39

Artworks-PUB.BE

www.volkswagen.be

# La vie est pleine de surprises.
# Heureusement, le nouveau Touran aussi.

## Le nouveau Touran. Imbattable.

Avec pas moins de 50 innovations, le nouveau Touran ne passe pas inaperçu dans une flotte de véhicules. Sécurité, confort et maniabilité prennent ici une toute nouvelle dimension. Ses nouveaux moteurs sont plus économes en carburant de 19% et les émissions de $CO_2$ sont extrêmement limitées. Et grâce à son habitacle spacieux et intelligent, vous avez autant de plaisir à arriver au boulot que pour rentrer chez vous.

**Découvrez le nouveau Touran sur volkswagen.be**

Il y a déjà un nouveau Touran à partir de **435 €** par mois hors TVA en Location Long Terme «Full Service»*.

Das Auto.

4,2**- 5,8 L / 100 KM • 111** - 126 G $CO_2$/KM

D'Ieteren Donnons priorité à la sécurité. Informations environnementales (A.R. 19/03/2004) : www.volkswagen.be

* Volkswagen New Touran Trendline 1.6 l TDI 110 CV 6v BMT. Prix catalogue TVAC: 26.300 €. Loyer TVAC: 535,48 €. Offre en Location Long Terme "Full Service" Volkswagen Finance calculée sur base de 60 mois et 100.000 km. La Location Long Terme «Full Service» comprend les entretiens et les réparations, les assurances, le véhicule de remplacement, l'assistance routière, les pneus et les taxes. Offre réservée aux professionnels. Sous réserve d'acceptation du dossier par D'Ieteren Lease s.a., Leuvensesteenweg 679, 3071 Kortenberg avec siège social à 1050 Bruxelles, rue du Mail 50. Prix au 15/05/2015 et valables jusqu'au 31/08/2015. Volkswagen Finance est une dénomination commerciale de D'Ieteren Lease s.a. et de Volkswagen D'Ieteren Finance s.a. D'Ieteren Lease SA (FSMA 20172A) est un agent non lié de P&V Assurances (FSMA 0058) et un sous-agent de Allia Insurance Brokers (FSMA 11420A). **La motorisation 1.6 l TDI 110 CV DSG7 est à commander à partir d'août 2015. Modèle illustré équipé d'options payantes.