#264

Dynam!sme

PÉRIODIQUE BIMESTRIEL DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES (UWE) - 12/2016-01/2017

06
La crèche «Les P'tits Soleils», un projet innovant

16
Prix à l'Exportation 2016 : PhysIOL grand vainqueur !

28
Des orateur de renom à l'EPM !

Spécial "International"

union wallonne des entreprises

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

Bureau de dépôt : 1300 Wavre - N° d'agrément : P601054

DANS UN MONDE QUI CHANGE,

LES START-UPS SONT EN CONNEXION DIRECTE AVEC CEUX QUI LES AIDENT À SE DÉVELOPPER.

INNOVATION HUB

Quelle que soit leur phase de développement, les entreprises innovantes peuvent compter sur nos Innovation Hubs pour étendre leur réseau, développer leurs connaissances et s'appuyer sur l'expertise dont elles ont besoin pour accélérer leur croissance. Parce que nous croyons dans les talents qui construisent le monde économique de demain.

innovation-hub.be

BNP PARIBAS FORTIS

La banque d'un monde qui change

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

Editorial

par **Yves PRETE**, Président de l'UWE

Exporter : un enjeu stratégique **pour l'économie wallonne !**

Avec un double regard de chef d'entreprise et de président de l'UWE, c'est au quotidien que je constate que les exportations sont de la plus haute importance pour notre tissu économique : la croissance des exportations est fondamentale !

Les entreprises wallonnes sont toujours trop peu nombreuses, trop petites et croissent encore trop lentement. Elles jouent pourtant un rôle essentiel pour la bonne santé économique et apportent une contribution essentielle à la compétitivité. Très souvent, leur capacité à créer de la valeur ajoutée et des emplois repose sur leur aptitude à tirer profit du marché intérieur, mais aussi sur leur présence à l'international. La croissance, dans la durée, c'est à la grande exportation qu'il faut aller la chercher. Il faut bien évidemment consolider nos positions chez nos voisins, mais pour croître il faut ambitionner d'aller beaucoup plus loin !

Pour réussir à l'exportation, toutes nos entreprises doivent proposer des produits originaux et de très grande qualité.

Grâce aux grandes qualités de nos collaborateurs, l'investissement dans l'innovation continue d'être un facteur déterminant pour la croissance de nos entreprises à l'international. Les plus innovantes sont souvent celles qui sont les plus actives sur les marchés internationaux. Et leur capacité à exporter se trouve souvent renforcée par leur appartenance à des pôles de compétitivité, qui constituent un véritable tremplin à l'export pour de nombreuses entreprises wallonnes.

Avoir la capacité de financer sa recherche et son innovation et être capable d'évoluer en permanence, voilà la clé. Les concurrents n'attendent pas, il faut donc pouvoir se réinventer chaque jour, ne pas vivre sur ses acquis ! Et là, l'atout de la Wallonie est clairement sa main d'oeuvre, notamment ses ingénieurs, ses chercheurs, qui dopent les bureaux d'étude ou les centres de recherche des entreprises. Mais ce n'est pas tout : la qualité des collaborateurs qui produisent est tout aussi essentielle. La Wallonie n'a pas à se plaindre : sa main d'oeuvre est reconnue internationalement.

Bien former les Wallons de demain est donc capital : c'est pour cela que nous insistons tellement sur la qualité de l'enseignement et de la formation. C'est parce que les élèves, les étudiants d'aujourd'hui, seront les artisans de notre future croissance.

Voilà qui me fait souvent dire que la force de la Wallonie, ce sont les Wallons ! ■

union wallonne des **entreprises**

Le Président, le Conseil d'Administration
et toute l'Équipe de l'Union Wallonne
des Entreprises vous présentent
leurs **Meilleurs Voeux**
pour cette année

2017

"La Vie,
ce n'est pas d'attendre
que les orages passent...
C'est d'apprendre à
danser sous la pluie"

Sénèque

uwe

WWW.UWE.BE

Sommaire #264

06 Ambition 2020

06 **Entreprise citoyenne** | La crèche "Les P'tits Soleils"

08 Entreprises

08 **Gestion durable** | Les eaux usées en entreprise

10 **Mobilité** | Flying Tiger a choisi CityDepot

12 **Financement** | Private Equity : un accélérateur de croissance !

16 Dossier "SPÉCIAL INTERNATIONAL"

26 Réseau

26 **Parcs d'activité durables** | Réutilisation des bâtiments en PAE

28 **EPM** | Entreprise et Environnement : changement de paradigme

30 **Les Brèves de la Qualité**

32 Lifestyle

32 **MICE** | Bruxelles et Province de Namur

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 2014

ISSN 0776-1716

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

La crèche «Les P'tits Soleils»

Un projet innovant au service des familles et des travailleurs

LA CRÈCHE «LES P'TITS SOLEILS» SITUÉE À TOURNAI EST UNE ASBL QUI ACCUEILLE LES ENFANTS DE 0 À 36 MOIS. CE PROJET, À L'INITIATIVE DE MICHEL FOUCART ET SA FILLE VÉRONIQUE, REPOSE SUR L'OBJECTIF DE PERMETTRE AUX ENTREPRISES, ORGANISATIONS ET POUVOIRS PUBLICS ENVIRONNANTS DE RÉSERVER DES PLACES DE CRÈCHES POUR LEURS TRAVAILLEURS. IL S'AGIT LÀ D'UN RÉEL PROJET CITOYEN VISANT À OUVRIR DES PERSPECTIVES ET TROUVER UNE SOLUTION FACE AU CRIANT MANQUE DE PLACES DANS LES MILIEUX D'ACCUEIL DE LA PETITE ENFANCE.

par Lila JORIS et Marine COUVELENCE

Dès 2005, Michel Foucart, directeur du Groupe Technord, spécialisé dans l'ensemblier en génie électrique sur des processus industriels, a souhaité améliorer la qualité de vie de ses employés en créant une crèche au sein de son entreprise. N'ayant pas la taille critique permettant de mettre en place ce projet, il a continué ses recherches. En 2012, lui et sa fille, Véronique Foucart, infirmière pédiatrique en néonatologie de formation, ont visité pas moins de 35 crèches en Belgique, en France et au Québec, où il est tout à fait possible pour une entreprise de réserver des berceaux pour leurs travailleurs.

Pourquoi la mise en place d'un tel projet de crèche ?

En Fédération Wallonie-Bruxelles, l'accueil des jeunes enfants est problématique en raison d'un criant manque de places dans les milieux d'accueil. Cette problématique touche l'ensemble de la société et les travailleurs ne sont pas épargnés.

En effet, les travailleurs éprouvent beaucoup de difficultés à trouver des places et cela pose parfois des problèmes d'organisations au sein des entreprises comme des retards, des absences au travail, une baisse de concentration, du stress au travail ou encore un déséquilibre vie privée/vie professionnelle. A Tournai par exemple, seuls 45% des besoins en termes de places de crèche sont couverts ce qui correspond à 1.000 enfants sans places d'accueil par an.

Le principe de cette crèche repose donc sur un projet citoyen et de proximité. Le but est de permettre à des entreprises, des communes, des organisations non marchandes de pouvoir réserver des places de crèches pour leurs travailleurs ayant des enfants en bas âge.

La crèche «Les P'tits Soleils»

C'est en septembre 2016 que la crèche «Les P'tits Soleils» a ouvert ses portes. Celle-ci a une superficie de 900m^2 et accueille aujourd'hui 44 enfants mais peut aller jusqu'à 49 places (et une possible extension jusqu'à 60).

L'équipe est composée de 14 équivalents temps plein, sélectionnés avec soins sur base du projet d'éveil de la crèche et de ses valeurs, à savoir : le respect, la confiance, l'épanouissement personnel, le bien-être, la joie et l'ouverture aux autres, la qualité irréprochable et l'amélioration continue.

Le projet architectural a également été pensé selon ces valeurs. C'est pourquoi, la crèche est organisée en trois espaces de vie différents : l'espace «parents», l'espace «enfants» et l'espace «personnel».

Dans l'espace enfant, qui est le plus conséquent, il y a trois sections qui permettent aux enfants de s'épanouir selon leurs besoins, leur âge et dans un souci de sécurité et de bien-être. Le premier espace est la «Section des Bébés» de 0 à 10 mois, le second la «Section des Moyens» de 10 à 20 mois et le troisième la «Section des Grands» de 20 à 36 mois, mais on retrouve de nombreuses autres espaces à disposition des tous petits comme des modules sur mesure adaptés à l'âge des enfants de chaque section, une salle d'eau, des chambres séparées, un jardin avec vue sur l'Escaut, une cuisine ouverte sur l'espace des Grands, une terrasse sécurisée, etc.

> CE PROJET PERMET DE SENSIBILISER LES ENTREPRISES ET LES POUVOIRS PUBLICS À L'IMPORTANCE DE LEUR IMPLICATION DANS LA PROBLÉMATIQUE DU MANQUE DE PLACES EN MILIEUX D'ACCUEIL DE LA PETITE ENFANCE.

L'espace a été conçu pour permettre une communication permanente mais dans un climat le plus calme possible pour permettre aux enfants d'évoluer dans un environnement serein et sans stress. Pour ce faire, tous les espaces sont insonorisés. Les trois sections communiquent entre elles par l'intermédiaire de baies vitrées pour que les enfants puissent voir vers quel espace ils vont évoluer par la suite mais également pour permettre à l'équipe d'avoir un contact constant.

L'espace «parents» se trouve à l'entrée de la crèche avec un hall accueillant et conviviale, un espace allaitement pour les mamans et un local pour poussettes.

L'espace «personnel» se trouve plus en retrait pour permettre à l'équipe d'avoir un espace de repos et de détente. On y retrouve les vestiaires, une salle du personnel avec une cuisine mais également une laverie. Tout est pensé pour permettre une ergonomie maximum et un bien-être du personnel.

Quelles évolutions pour le futur ?

Ce projet innovant est un exemple à suivre. Il permet de sensibiliser et les entreprises, et les pouvoirs publics, à l'importance de leur implication dans la problématique du manque de places en milieux d'accueil de la petite enfance.

Il est important que ces acteurs se rassemblent et veillent ensemble à l'amélioration de la situation.

Il est donc primordial de sensibiliser le monde de l'entreprise, mais surtout de lui permettre de participer à l'élaboration de solutions simples et convenant à tous, notamment en leur permettant facilement de réserver des places d'accueil pour leurs travailleurs.

Plusieurs mécanismes pourraient être mis en place, comme, par exemple, des incitants à l'investissement, des incitants à la réservation de berceaux, la création de crèches d'entreprises, voire également la création de structures d'accueil privées. Il semble que l'alliance privée publique soit la solution afin d'accélérer de manière significative la création de places d'accueil en Fédération Wallonie-Bruxelles. ■

Pour plus d'informations :
www.lesptitssoleils.be et www.technord.com

Taxe, Analyses… Faisons le point à tous les niv'«EAUX»

PORTÉES PAR DIFFÉRENTS TEXTES RÈGLEMENTAIRES RÉCENTS[1], PLUSIEURS MODIFICATIONS NON NÉGLIGEABLES ONT VU LE JOUR CES DEUX DERNIÈRES ANNÉES EN CE QUI CONCERNE LES EAUX USÉES DES ENTREPRISES. À QUEL RÉGIME FISCAL LES EAUX USÉES REJETÉES PAR LES ENTREPRISES SONT-ELLES SOUMISES ? QUELLES SONT LES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES EN LA MATIÈRE ? QUELLES SONT LES ANALYSES INDISPENSABLES ET/OU OBLIGATOIRES ? FAISONS LE POINT À TOUS LES NIV'«EAUX» !

par Stéphanie FOUREZ, en collaboration avec Lorraine BODEUX et Ariane BOUVY (CCI du Luxembourg belge)

Pollueur-payeur

En guise de contexte, rappelons qu'en matière de rejet des eaux usées, le principe de pollueur payeur est bel et bien d'application : celui qui pollue est tenu d'en assumer les conséquences. L'objectif ? Inciter les «utilisateurs» à un comportement plus respectueux/économe de la ressource. Comment ? En instaurant un système de récupération des coûts, qui se traduit notamment par l'application d'une taxe sur le déversement des eaux usées industrielles, calculée sur base de la charge polluante des eaux rejetées. Le calcul de la cette taxe s'évalue de deux manières possibles : selon une formule complète tenant compte de nombreux paramètres chimiques et du volume rejeté ou selon une formule simplifiée qui, comme son nom l'indique, tient compte d'un nombre restreint de paramètres. La règle générale est d'appliquer la formule complète, le recours à la formule simplifiée revient uniquement à l'initiative de l'Administration pour certains cas particuliers. Jusque-là, rien de nouveau.

Augmentation du montant de l'UCP

Maintenu à 8,9242 euros/UCP depuis de nombreuses années, le montant de la taxe a subi une augmentation notoire en 2015 (45%) et s'élève aujourd'hui à 13 euros/UCP. Et nouveauté 2016 : ce taux sera désormais indexé annuellement.

Secteurs concernés par l'éco-toxicologie

Si le décret programme de décembre 2014 ajoutait un paramètre éco toxicologique au calcul de la taxe, afin de tenir compte notamment des micropolluants organiques, il ne précisait pas les secteurs concernés par la prise en compte de ce nouveau facteur. C'est dorénavant chose faite via l'AGW du 3 mars 2016 (cfr tableau 01).

Notons tout de même que la prise en compte de ce paramètre éco-toxicologique ne sera effective qu'à partir du 1e janvier 2017 (donc pour les déversements 2016) et que si les analyses montrent que ce paramètre se situe en-dessous de 50 kilo-équitox/an (unité de calcul pour le paramètre de l'éco-toxicologie), il n'y a pas d'obligation de suivi régulier. Une réévaluation sera cependant réalisée tous les 5 ans pour confirmer ou infirmer cette dispense.

Fréquences d'échantillonnage

L'année 2016 lève aussi le doute qui pesait parfois sur les entreprises quant aux nombres d'analyses obligatoires à réaliser sur l'année.

Métallurgie du fer	Fabriques de vernis, peintures, encres et pigments
Métallurgie des métaux non-ferreux	Production d'agents de surface
Ennoblissement du textile	Industries graphiques
Blanchisserie	Industries pharmaceutiques
Industrie pétrolière	Usines de transformation des matières plastiques
Tanneries / Textile	Unités de production de produits pyrotechniques
Unités de lavage de la laine	Fabriques de matières textiles
Industrie du papier et du carton	Industries chimiques
Industrie verrière	Industrie du caoutchouc
Traitement de surface / métaux	Recyclage et traitement des déchets
Cokeries	Centrales électriques
Pétrochimie et chimie organique	Unités de production de peroxydes
Chimie / Engrais	Chimie du chlore

01

SECTEURS CONCERNÉS PAR LA CARACTÉRISATION ÉCO-TOXICOLOGIQUE

“

LES FRÉQUENCES D'ANALYSE DE L'EAU DÉPENDENT DE LA CHARGE POLLUANTE IDENTIFIÉE LORS DES ANALYSES DE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE.

Eléments constitutifs de la pollution	Fréquence de constitution d'échantillons journaliers (24h) en fonction de la charge polluante rejetée					
	1 fois par an	2 fois par an	4 fois par an	6 fois par an	8 fois par an	12 fois par an
Matières en suspension (kg/j)	-	Charge < 15	15 ≤ charge < 30	30 ≤ charge < 50	50 ≤ charge < 65	charge ≥ 65
Demande chimique en oxygène décantée 2 heures (kg/j)	-	Charge < 45	45 ≤ charge < 110	110 ≤ charge < 170	170 ≤ charge < 225	charge ≥ 225
Azote total (kg/j)	-	Charge < 5	5 ≤ charge < 15	15 ≤ charge < 20	20 ≤ charge < 30	charge ≥ 30
Phosphore total (kg/j)	-	Charge < 1	1 ≤ charge < 2	2 ≤ charge < 3	3 ≤ charge < 4	charge ≥ 4
Métaux (kg/an)	-	Charge < 10	10 ≤ charge < 50	50 ≤ charge < 125	125≤ charge < 250	charge ≥ 250
Toxicité aigüe (kéq/an)	50 ≤ charge toxique < 100 kiloéquitox	100 ≤ charge toxique < 250 kiloéquitox	250 ≤ charge toxique < 10.000 kiloéquitox	-	-	10.000 ≤ charge toxique

02

FRÉQUENCE ANNUELLES D'ANALYSES

Les fréquences d'analyse sont maintenant définies et dépendent de la charge polluante identifiée lors des analyses de l'année précédente (cfr tableau 02).

A noter toutefois qu'en l'absence de charge de référence (exemple : première année de déversement), la fréquence minimale est fixée à 4 analyses par an. Enfin, la fréquence de contrôle des paramètres de base (= Matières en suspension, DCO, Azote total et Phosphore total) est déterminée par la fréquence la plus élevée des quatre éléments pris individuellement. *Exemple : Les déversements d'eaux usées industrielles d'une entreprise sont constitués de 20kg/l de matières en suspension et de 17kg/j d'azote total. La fréquence d'analyse pour l'année suivante sera dès lors de 6 fois/an.*

Pour conclure, précisons que d'autres obligations sont entrées en vigueur récemment, elles concernent notamment les dérogations possibles pour l'analyse de certains paramètres et les modalités techniques d'analyse.

Pour toute information complémentaire, les conseillers de la Cellule Environnement de l'UWE se tiennent à votre disposition (010/47.19.43, environnement@uwe.be). ■

(1) Décret-programme du 12/12/2014, AGW du 3/03/2016 et Décret du 24/06/2016

Flying Tiger a choisi CityDepot

CITYDEPOT, FONDÉE EN 2011 PAR L'ACTUEL CEO MARC SCHEPERS, EST LA PREMIÈRE ENTREPRISE EN BELGIQUE QUI PROPOSE UNE SOLUTION GLOBALE POUR LA DISTRIBUTION DURABLE DE MARCHANDISES VERS ET DEPUIS LE CŒUR DES VILLES, PAR LA ROUTE OU LE FLUVIAL. LE SPÉCIALISTE DE LA DISTRIBUTION URBAINE INTELLIGENTE CONNECTE ENTRE EUX LES TRANSPORTEURS, LES DÉTAILLANTS (INDÉPENDANTS ET CHAÎNES), LES E-COMMERÇANTS, LES VILLES, LES ORGANISATIONS PUBLIQUES ET LES CONSOMMATEURS.

par Chloé LAURENT et Philippe LOVENS

Flying Tiger est un nouveau client important de CityDepot. La chaîne de magasins danoise proposant "*des objets originaux de création danoise et d'une sélection renouvelée en permanence de choses amusantes et à petits prix*" est en pleine croissance. En quelques années, Flying Tiger a ouvert 700 magasins dans 29 pays, représentant plus de 80 millions de clients.

«*Nous avons choisi CityDepot comme partenaire logistique pour différentes raisons*, explique Benoît Lefebvre, directeur de Flying Tiger pour Bruxelles et la Wallonie. *Premièrement, parce que CityDepot couvre une large zone géographique, de Bruxelles à Louvain-la-Neuve, à Charleroi et Mons. Deuxièmement, parce que CityDepot organise non seulement les livraisons, mais entrepose également nos produits dans ses entrepôts. Troisièmement, parce que les livraisons sont effectuées rapidement, dans les 24 heures ; si nous sommes en rupture de stock d'une référence dans l'un de nos magasins, nous n'avons qu'à appeler CityDepot. Et quatrièmement, parce que les tarifs sont corrects*".

CityDepot livre sur demande les palettes aux magasins Flying Tiger de Bruxelles et de Wallonie. Pour les magasins de Gand et Bruges, CityDepot s'occupe également du picking des marchandises stockées. Benoît Lefebvre ajoute : "*Surtout pendant la période chargée des fêtes de fin d'année, lorsque nos ventes explosent et que nous n'avons pas la capacité d'approvisionner nos magasins dans les temps, les services de CityDepot sont indispensables*".

Flying Tiger propose sur internet des produits "*qui stimulent votre créativité et le plaisir partagé et qui offrent du plaisir à partager avec les amis et la famille*". Une mission dans laquelle CityDepot se retrouve pleinement..

CityDepot est actuellement active dans huit bureaux à Bruxelles, Louvain, Anvers, Gand, Bruges, Hasselt, Charleroi et Liège.

A propos de CityDepot

En quelques années, le société CityDepot est devenue la spécialiste incontestée de la distribution urbaine intelligente. Grâce à l'apport financier de l'actionnaire bpost, elle a pu se développer pour devenir un partenaire fiable, stable et flexible.

CityDepot veut participer à l'amélioration des environnements urbains et de la qualité de vie en ville. La distribution urbaine y joue un rôle crucial. CityDepot considère la structure pyramidale de la pensée économique traditionnelle comme dépassée et croit davantage dans la collaboration, le partage et le fonctionnement en réseaux hybrides. Elle fédère les petites et grandes entreprises actives dans la distribution urbaine sur une plateforme neutre et ouverte à tous.

CityDepot consolide les forces en présence pour développer des solutions efficaces à tous les problèmes et besoins logistiques et joue un rôle d'orchestrateur de flux de marchandises depuis et vers le cœur des villes. Son terrain d'action se situe principalement dans le biotope urbain, mais diverses solutions logistiques en dehors des villes sont également proposées, en collaboration avec des partenaires.

Les solutions de transport innovantes de CityDepot garantissent des réductions de coût grâce à la consolidation des volumes et au modèle de covoiturage de marchandises. L'organisation de tournées optimales en ville permet de réaliser des livraisons plus rentables. La consolidation de volumes et le covoiturage de marchandises, même sur des grandes distances, permet de réduire le coût kilométrique par unité transportée.

En marge de la gestion du dernier kilomètre, CityDepot propose aussi des services personnalisés de logistique inverse, de gestion de stockage et de e-fulfilment. Elle traite tant les colis que les palettes, le sec et le frais & surgelé et utilise les véhicules les plus écologiques -tant des vélos que des camions.

Les objectifs de CityDepot se trouvent dans la création de valeur, à l'intersection de l'écologie, du social et de l'économie : La distribution efficace de marchandises en ville réduit le trafic et les pollutions qui y sont liées ; et augmente la sécurité, la qualité de vie et le confort des commerçants locaux.

Vous avez un projet de création d'entreprise, d'investissement ou de recherche ? Vous avez un besoin de financement ?

Concept et infographie : SPW/SG • Photo : © Fotolia

La Wallonie, avec le soutien de l'Union européenne et plus particulièrement du Fonds européen de développement régional, participe au développement de votre entreprise et met à votre disposition divers mécanismes d'aide.

INFOS ET CONTACTS : Rendez-vous sur le site www.plushaut.be

FEDER
UNION EUROPEENNE

Wallonie

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

Private Equity
Un accélérateur de croissance !

LE MONDE CHANGE, L'ÉCONOMIE CHANGE ET LES MODES DE FINANCEMENT CHANGENT ÉGALEMENT ! CROWDFUNDING, VENDOR LEASING, PRIVATE EQUITY, AUX CÔTÉS DES BANQUES DONT L'OFFRE SE VEUT TOUJOURS PLUS SUR-MESURE, D'AUTRES APPROCHENT ONT DÉBOULÉ SUR LE MARCHÉ BELGE, PARFOIS UN PEU PLUS LENT QUE D'AUTRES À S'OUVRIR.

par Yves-Etienne MASSART

Un chiffre donne le ton : au cours de l'année 2015, les 20 plus gros fonds d'investissement mondiaux ont levé près de 330 milliards de dollars pour investir dans des entreprises à travers le monde. Le capital investissement semble posséder donc de solides arguments pour répondre aux défis d'aujourd'hui et de demain : il est créateur d'innovations, garant de la pérennité des entreprises et accélérateur de croissance. Alors que l'ensemble de l'industrie financière se remet peu à peu de la crise de 2008, le capital investissement a su la traverser et peut désormais prétendre devenir une alternative crédible aux marchés traditionnels.

Le modèle économique proposé par les fonds de Private Equity est attractif pour les investisseurs car leur métier ne se résume pas à établir des plans de financement pour racheter des cibles. En effet, en plus de l'apport de capitaux privés, les fonds vont s'inscrire dans une vision long terme du développement de l'entreprise en apportant des moyens humains ainsi qu'une expertise stratégique pointue.

Peu connu du grand public, mais de plus en plus en vogue, les fonds de capital-risque privé sont donc des structures juridiques privées créées spécifiquement dans le but d'investir dans le capital de sociétés non cotées en bourse. On parle en terme général de Fonds de «Private Equity».

C'est très clair : ces structures n'ont donc pas pour vocation d'exercer une activité productive en tant que telle. Leur vocation est davantage de dégager à terme un profit via les sociétés dans lesquelles elles investissent et qu'elles aident ainsi à se développer. Elles servent donc souvent d'accélérateur de croissance. C'est particulièrement visible à travers de grandes opérations, souvent encore l'apanage des pays anglo-saxons, mais cela le devient de moins en moins.

Ceci dit, la place de Londres aligne des chiffres vertigineux : en 2015, le capital-investissement y représentait un montant dépassant les 20 milliards d'euros, avec ce que les spécialistes appellent un «ticket moyen» par opération de presque 150 millions d'euros. On est loin du compte chez nous et même dans les pays voisins. En cause, une différence d'échelle qui trouve son origine dans la présence massive des grands fonds de Private Equity à Londres. Fonds qui concentrent leurs investissements sur les très grosses transactions.

Retour sur investissement

En 2015, ce sont pas loin de 7.000 opérations qui ont été enregistrées à l'échelle mondiale pour l'industrie du capital investissement, ce qui témoigne d'un intérêt en constante progression de la part des investisseurs depuis le début des années 2000.

Avec près de 57% des deals réalisés, le continent nord-américain est le plus actif dans l'industrie du Private Equity, suivi par l'Europe (36%) et le reste du monde (7%). Avec une valeur moyenne d'opération de 35,9 millions de dollars et un montant total de 1.160 milliard de dollars, le capital investissement est destiné à s'imposer comme un acteur important dans le développement d'une économie mondiale actuellement en perte de vitesse.

Les portefeuilles d'investissement se composent de projets dont les risques peuvent être très élevés et qui peuvent parfois entraîner une perte pure et simple. En conséquence, la rentabilité attendue sur ce type d'investissement est également élevée. Il existe dans le monde de très nombreux Fonds de ce type, axés ou non sur des secteurs ou des niches particulières. Certains d'entre eux peuvent atteindre une taille considérable et contrôler de très grands groupes. Ces Fonds détiennent souvent plus de 50% des parts des sociétés dans leur portefeuille, afin d'être à même de pouvoir prendre les décisions stratégiques nécessaires.

Selon un modus operandi classique, un Fonds détenant la majorité des parts d'une société, optimisera la structure et le fonctionnement de celle-ci en prenant toutes les mesures qu'il estimera nécessaire afin de maximiser son profit potentiel.

→ SUITE EN PAGE 14

Derrière chacune de vos idées de business, il y a une bonne idée de financement

Découvrez nos solutions de financement innovantes sur ing.be/financement

Chaque jour, vous faites preuve de créativité pour faire avancer votre business. Chez ING, nous faisons de même pour trouver des solutions de financement adaptées à vos besoins. Que ce soit via un crédit classique, différentes formes de leasing, du crowdfunding ou encore d'autres alternatives, nous cherchons ensemble la formule qui convient le mieux à vos projets.

ING

ING Belgique S.A. - Banque/Prêteur - Avenue Marnix 24, B-1000 Bruxelles - RPM Bruxelles - TVA BE 0403.200.393 - BIC : BBRUBEBB - IBAN : BE45 3109 1560 2789. Courtier en assurances inscrit à la FSMA sous le n° 12381A - www.ing.be - Éditeur responsable : Inge Ampe – Cours Saint-Michel 60, B-1040 Bruxelles.

→ SUITE DE LA PAGE 12

Au moment estimé opportun, partie ou totalité des parts ou des actifs de la société seront revendus. L'introduction en bourse fait partie des canaux de cession classiques.

Capital-risque, capital-développement, capital-retournement, capital-transmission et désormais aussi capital-innovation, les formes se multiplient pour correspondre aux besoins des entreprises. L'investissement réalisé peut intervenir dans les différentes phases de développement d'une société. Par convention, on parle plutôt de «Venture Capital» pour les investissements réalisés dans des sociétés dont l'activité est en phase de lancement (et donc plus à risque) et de «Private Equity» pour les investissements réalisés dans des sociétés dont l'activité est plus mature. En réalité, le Venture Capital est une catégorie spécifique du Private Equity.

Brexit, sortie de l'Italie de la zone euro, dépendance des banques à la Banque centrale européenne, coup de frein en Chine, montée du populisme aux Etats-Unis... La récente grand-messe annuelle du «private equity» dans la capitale allemande a été saisie par une vague de pessimisme. D'autant que le secteur est pénalisé par plusieurs facteurs : la volatilité des marchés actions, la fermeture du marché de la dette «high yield» et la bulle des prix.

Perspectives

L'industrie du «private equity», reste très profitable avec plus de 650 milliards de dollars rendus à ses investisseurs, contre 300 milliards alloués à la mi-2015. D'après le rapport mondial de Bain, elle semble pourtant avoir mangé son pain blanc et doit s'attendre à des années difficiles.

Les fonds croulent sous plus de 460 milliards de dollars de liquidités et les opportunités manquent, exacerbant la compétition entre les fonds et poussant les valorisations à des sommets. Aux Etats-Unis, elles ont dépassé un pic historique, jamais atteint même lors de la bulle du LBO, avec des entreprises valorisées à plus de 10 fois leur Ebitda (excédent brut d'exploitation). En Europe aussi le pic a été franchi en 2014. Et 2015 n'est pas très loin de ce sommet (9,9 fois).

Selon les analystes, dans les 10 à 20 prochaines années, le secteur doit plutôt s'attendre à un réajustement. Il est probable que certaines entreprises auront plus de difficultés à lever des fonds.

Le défi pour les fonds de Private Equity, notamment sur les marchés développés, sera de comprendre – avant d'acheter un actif – ce qu'ils peuvent en faire une fois en portfeuille, en particulier dans ce contexte de concurrence intense. S'ils ne sont pas en mesure de créer cette valeur sur un actif, les fonds ne réussiront probablement pas à obtenir un retour sur investissement minimum. Et dans un contexte de prix et multiples obstinément hauts, associés à des objectifs de retours tout aussi élevés, cet aspect de répétabilité est appelé à jouer un rôle clé dans l'approche des gestion des actifs une fois en portefeuille. Ce sera une des seules manières de créer plus de valeur sur un actif donné, une fois la transaction effectuée.

Plus que d'autres probablement, les entreprises de Private Equity doivent se préparer à la récession avant que celle-ci n'arrive. Les actifs en portefeuille acquis durant les 2 à 3 dernières années sont particulièrement vulnérables à l'instabilité économique actuelle. Achetés sur des multiples élevés et dans un contexte économique favorable, ces acquisitions ont fait l'objet de montages avec une optique de sortie rapide.

En 2015 le montant des exits a représenté à peu près 569,3 milliards de dollars, avec un record de 1.132 exits pour les Etats Unis pour un montant total de près de 321 milliards de dollars. L'exit la plus utilisée par les fonds de Private Equity est l'IPO (Initial Public Offering), qui consiste à introduire en bourse la société qui va sortir du portefeuille du fonds.

La revente à un industriel du même secteur ou à d'autres fonds de Private Equity sont aussi des exits utilisées par les acteurs de l'industrie.

Au niveau de l'indice d'attractivité des pays pour le capital-risque et le capital-investissement, les États-Unis occupent à nouveau la première place du classement 2016 en offrant les conditions les plus attractives du monde aux investisseurs en capital-risque et en capital-investissement. Le Royaume-Uni et le Canada se classent respectivement en deuxième et troisième position et viennent compléter un podium 100% anglophone grâce à leurs résultats sur des indicateurs couvrant six éléments clés pertinents pour les investisseurs de Capital Risque/Capital Investissement. Les autres pays figurant dans le Top 10 sont Singapour (4e), Hong Kong (5e), l'Australie (6e), le Japon (7e), la Nouvelle-Zélande (8e), l'Allemagne (9e) et la Suisse (10e). Au total, quatre régions distinctes sont représentées dans ce Top 10 : Amérique du Nord (deux), Europe de l'Ouest (deux), Asie (trois) et Australie (deux).

Près de la moitié des pays d'Europe de l'Ouest (14) figurent parmi les 30 premiers du classement, dont le Royaume-Uni (2e), l'Allemagne (9e), l'Espagne (26e) ou encore le Luxembourg (30e). Parmi les 20 économies de l'Europe de l'Ouest, Chypre (67e) et Malte (69e) se classent en queue de peloton. Les résultats sont plus nuancés pour l'Europe de l'Est, dont le meilleur score revient à la Pologne (25e), et pour le Moyen-Orient, où Israël occupe le 19e rang. En Amérique Latine, le Chili se démarque en se hissant au 27e rang. ■

Private Equity : quel rôle dans l'économie ?

Le Private Equity est un terme générique pouvant désigner le véhicule d'investissement, les capitaux qui en sont issus, l'industrie, ou même la classe d'actifs que constitue le Private Equity. Les acteurs de l'industrie financière du private equity sont majoritairement des fonds spécialisés privés ou publics, c'est-à-dire des acteurs institutionnels (fonds de pension, assureurs, banques).

Le Private Equity est une forme privée d'investissement dans des entreprises, généralement non cotées, souhaitant financer leur développement par un apport de capitaux non-publics. On parle d'investissement privé car à la différence des titres boursiers disponibles sur des marchés financiers comme Euronext ou NYSE, les participations de l'industrie du Private Equity ne sont pas cotées et sont détenues par des fonds spécialisés dans ce type d'investissement.

Les fonds d'investissement en Private Equity investissent dans un portefeuille d'entreprises qu'ils accompagnent dans leur expansion et leur transformation sur une période allant généralement de 5 à 7 ans. Le financement par l'apport de capitaux privés est un levier de croissance très important pour les entreprises qui cherchent aujourd'hui à se développer, du fait d'une vision de long terme que l'on ne retrouve pas forcément sur les marchés publics. Les fonds d'investissement en Private Equity n'utilisent pas de stratégies comme «l'arbitrage» ou encore la vente à court terme. Ce type de financement est dit "alternatif" parce qu'il ne recourt pas aux financements classiques que constituent l'emprunt bancaire ou les émissions obligataires.

Au-delà de l'apport en capitaux, les fonds de Private Equity assistent le management de l'entreprise sous contrôle sur toutes les décisions stratégiques. Cet accroissement de la valeur de la société est profitable à ses actionnaires mais aussi à l'ensemble de ses stakeholders : collaborateurs, salariés, dirigeants et clients. Les fonds de Private Equity permettent également aux sociétés sous gestion d'avoir accès à un large réseau pour développer leurs activités également générer des synergies créatrices de valeurs.

L'industrie du Private Equity est aussi structurée en fonction du stade de développement des entreprises cible. avec des stratégies différentes adaptées à la situation économique et sectorielle de la cible du fonds :

- **Le Capital Risque** ou **Capital Innovation** est la branche qui finance les start-ups innovantes ayant un potentiel prometteur mais encore pour la plupart du temps à un stade embryonnaire. Il s'agit de capital «risque» car la société cible est encore très jeune et en phase de développement. Elle représente cependant une espérance de croissance très forte pour les années à venir. Les fonds d'investissement apportent un appui stratégique et financier déterminant pour ces nouveaux dirigeants à un moment critique de la vie de leur entreprise. Les fonds n'ont pas recours à de la dette pour des opérations de capital risque car la structure financière de ces entreprises est encore trop fragile.
- **Le Capital Développement** accompagne les PME ayant déjà atteint un certain stade de développement et qui cherchent à financer leur croissance. Ces PME sont souvent en difficulté pour trouver des financements auprès des banques et le recours à un fonds de capital développement est une alternative intéressante pour ces structures prometteuses. Ces futures «Entreprises de Tailles Intermédiaires» ont besoin d'investissements importants pour se développer à l'international, renforcer leurs équipes, lancer un nouveau projet de grande envergure Les capitaux, l'expertise ainsi que le réseau des fonds de Capital Développement permettent de poursuivre et d'accélérer la croissance de ces PME.

- **Le Capital Retournement** est une branche très particulière car elle se concentre uniquement sur des entreprises en restructuration qui possèdent des leviers de création de valeur préalablement identifiés par les potentiels repreneurs. Les fonds vont aider ces entreprises à se redresser par l'apport de financement en fonds propres. Avant que ces sociétés souvent déficitaires renouent avec les bénéfices, les fonds opèrent une restructuration interne de l'entreprise. Une partie de la réussite de l'opération se joue au moment des négociations avec les partenaires et créanciers de la société. Un plan de reprise de la cible est mis en place sur une durée de 1 à 3 ans à partir de l'analyse des forces et des faiblesses de celle-ci. Les fonds de capital retournement ont un ancrage très local car ils doivent être très informés sur la législation du pays.
- **Le Capital Transmission** s'opère à un moment clé de la vie d'une entreprise, lorsqu'un changement de propriétaire intervient. Cette phase particulièrement délicate doit se réaliser dans les meilleures conditions pour sauvegarder la pérennité de la société et accroître son activité sur un horizon long terme. Les fonds de capital transmission vont mettre à disposition leur savoir-faire stratégique, juridique, financier et humain au profit de l'entreprise cible pour gérer cette situation déterminante pour l'avenir de l'entreprise. La plupart des opérations de capital transmission se font par le biais de LBO (Leveraged Buy Out), technique financière associant des capitaux propres et de la dette. Il est important de souligner que les fonds de LBO investissent dans des sociétés économiquement plus matures et plus grandes. Parfois critiqué, le recours à l'endettement est très courant lors d'une transmission d'entreprise et n'altère pas sa croissance si le bon équilibre dette/capital est utilisé. Bien au contraire un niveau de dette bien calculé permet de générer un effet de levier qui va accroître le retour sur investissement. Contrairement au capital développement où la prise de participation est souvent minoritaire, le capital transmission a recours aux montages LBO pour des prises de participations majoritaires.

Parfois, les fonds de PE sont inconsciemment assimilés à des hedge funds, alors qu'ils sont pourtant très différents dans leurs visions de l'investissement. En effet, les hedge funds utilisent de nombreuses stratégies comme le Long-Short Equity, l'arbitrage de taux, les managed futures qui ne font pas partie du spectre d'activités d'un fonds de capital investissement. Les hedge funds ont une vision de court terme alors qu'à l'inverse les fonds de Private Equity se projettent sur du plus long terme. Certains hedge funds sont souvent pointés du doigt pour leurs stratégies spéculatives qui peuvent fragiliser les marchés financiers et participer à accroitre les fluctuations dans des marchés qui sont déjà très volatiles. Malgré tout, l'industrie du Private Equity fait aussi face à des pratiques abusives et des dérives parfois néfastes pour les entreprises et l'économie en général.

Prix à l'Exportation 2016

PhysIOL grand vainqueur !

C'EST LA CONSÉCRATION POUR CETTE ANCIENNE SPIN-OFF DE L'ULG ! ACTIVE DANS LA PRODUCTION DE CRISTALLINS ARTIFICIELS, CETTE ENTREPRISE WALLONNE DE POINTE A TROUVÉ UNE PLACE DE PREMIER CHOIX DANS LE MARCHÉ DE LA CHIRURGIE OCULAIRE. C'EST CETTE EXPERTISE QUE L'AWEX A TENU À METTRE EN ÉVIDENCE À TRAVERS SON **GRAND PRIX WALLONIE À L'EXPORTATION**. MAIS PHYSIOL N'EST PAS LA SEULE ENTREPRISE WALLONNE À AVOIR ÉTÉ RÉCOMPENSÉE POUR SES PERFORMANCES À L'EXPORTATION. CINQ AUTRES LAURÉATS ONT ÉTÉ DÉSIGNÉS.

La spécialité de PhysIOL : la fabrication d'implants pour la chirurgie de la cataracte. En 2010, l'entreprise liégeoise s'est notamment signalée avec une première mondiale : le premier implant trifocal au monde. UN fameux chemin parcouru, depuis sa création en 1986. Initialement issue des synergies entre les facultés de physique et de chirurgie ophtalmologique de l'université de Liège, son core business est axé sur le développement de cristallins artificiels implantables traitant la cataracte et la presbytie. Des cristallins artificiels également appelés lentilles intraoculaires.

L'objectif majeur de PhysIOL est de contribuer à l'amélioration de la qualité de vue et donc de vie des patients qui subissent une dégradation du cristallin, un problème qui touche une personne sur cinq à partir de 65 ans et deux sur trois au-delà de 85 ans. Concrètement, l'implant en acrylique souple de PhysIOL est alors implanté pour remplacer le cristallin naturel devenu opaque.

Ces 10 dernières années, PhysIOL s'est démarquée par sa force d'innovation et son expertise croissante dans le secteur de pointe de la chirurgie ophtalmologique, lui permettant de réaliser une vive croissance sur les marchés européens mais également en Asie, en Amérique latine et plus récemment au Moyen Orient.

Pour exister et croître dans un monde de la chirurgie ophtalmique dominé par les trois géants que sont Alcon, Valeant et Abbott, c'est par sa très haute technicité que PhysIOL a réussi à se démarquer et s'imposer. En 2010, c'est en partenariat avec le Centre spatial de Liège qu'elle a réussi a mettre au point un implant intraoculaire trifocal. Une avancée majeure qui permet désormais de corriger également la presbytie, ce qui dispense alors les patients de porter des lunettes.

L'entreprise a fait bien du chemin. Rachetée, en 1997, elle a vu le nombre d'employés décupler, le nombre d'implants produits annuellement multiplié par 20 et le chiffre d'affaires par 40. Résultat : l'entreprise liégeoise occupe désormais 130 personnes, dont une centaine est basée à Liège et une trentaine à Toulouse. Avec une production annuelle de 200.000 lentilles, elle réalise un chiffre d'affaires qui devrait franchir la barre des 40 millions en 2016, réalisé à 80% à l'exportation. Les principaux marchés sont européens (Espagne, France), mais l'Asie (Japon, Corée du Sud), le Moyen-Orient et l'Amérique (Mexique, Colombie) ne sont pas en reste. PhysIOL vient de s'implanter sur quelques marchés-clés : Brésil, Canada et Taiwan et la Chine ainsi que les Etats-Unis sont les principaux objectifs pour le futur.

Pour l'Awex, l'entreprise a été choisie parmi les 39 candidats au Grand Prix à l'exportation parce qu'elle répond à des critères de choix aujourd'hui "*plus dynamiques*". L'Awex récompense certes une croissance continue des exportations, mais le jury tient désormais aussi compte d'autres critères : conclusion de partenariats, conquête de marchés difficiles ou diversification géographique. Un niveau d'exigence qui a permis à PhysIOL de décrocher un Grand Prix, distinction suprême qui n'est pas décernée systématiquement.

Mention spéciale à la Sonaca

Il est à noter que le jury a décidé d'accorder une Mention exceptionnelle pour la deuxième fois dans l'histoire du concours à une entreprise wallonne considérée comme remarquable, non seulement pour ses performances réalisées au cours des 3 dernières années, mais également pour ses succès continus sur les marchés étrangers. C'est ainsi que huit ans après GSK, la Sonaca s'est vue à son tour récompensée par une mention exceptionnelle du jury. La principale raison ? le groupe aéronautique basé à Charleroi réalise aujourd'hui 99% de son chiffre d'affaires à l'international.

PHYSIOL OCCUPE 130 PERSONNES, BASÉES À LIÈGE ET À TOULOUSE, ET RÉALISE UN CHIFFRE D'AFFAIRES QUI DEVRAIT FRANCHIR LA BARRE DES 40 MILLIONS EN 2016, RÉALISÉ À 80% À L'EXPORTATION.

"*Dans le monde de l'aviation, nous sommes obligés d'être globaux*", dit son CEO Bernard Delvaux. Il fonde désormais de gros espoirs sur le développement du Sonaca 200, un avion biplace destiné à l'entraînement et à l'écolage. La première livraison de ce tout nouvel appareil est programmée pour 2018.

Les autres Prix 2016

Prix Tremplin «Union Européenne» : MARKET IP

Market-IP se définit comme un créateur de valeur Business pour optimiser la mobilité professionnelle. Fondée en 2001, la société fournit des services d'optimisation géographique et offre des solutions technologiques améliorant la gestion de l'entreprise : applications logicielles de cartographie, de géolocalisation, de planning et d'analyse de la conduite. Avec, comme point commun : «la maitrise de la mobilité» en interconnectant des objets, véhicules et personnes grâce aux technologies de l'information et de la communication.

Sur base de plus de 10 années d'expérience dans le développement technologique, Market-IP a développé une gamme de produits complémentaires d'optimisation géographique constituant un véritable «Ecosystème» à haute valeur ajoutée pour la gestion de la mobilité des entreprises.

Après un développement sur le marché belge télématique devenu dès 2008 hautement concurrentiel et représentant un potentiel de croissance faible, la grande aventure à l'exportation commence ! En passant par la France, la Suisse, la Suède, le Sultanat d'Oman, le Qatar, l'Arabie Saoudite, la Nouvelle Calédonie, le Maroc, nous collaborons aujourd'hui avec la Tanzanie, Djibouti, la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Aujourd'hui, Market-IP a largement su prouver sa dynamique à l'exportation. 44% de son chiffre d'affaires est réalisé en Europe, au Moyen Orient et en Afrique subsaharienne. Et l'attractivité de ses produits hors Belgique ne fait qu'augmenter, raison pour laquelle Market-IP a reçu le Prix Wallonie à l'Exportation, catégorie Tremplin.

La philosophie commerciale de Market-IP de distribuer ses solutions à travers un réseau de partenaires intégrateurs est un réel levier de croissance. Les actions de marketing orientées encadrement partenaires et la formalisation de la démarche qualité via la certification ISO-9001 consolident son savoir-faire et surtout valorisent les compétences de membres de l'équipe en renforçant la valeur des solutions. Selon Arnaud Storder, CEO, "*Market-IP est structuré pour faire face à une croissance soutenue de ses services à l'exportation. Le commerce extérieur est le centre de notre stratégie commerciale depuis 5 ans et pour de nombreuses années à venir !*"

Prix Tremplin «Grande Exportation» : ONCODNA

OncoDNA se focalise sur l'analyse de l'ADN issu de tumeurs. Grâce à du séquençage ciblé ou complet, OncoDNA permet d'affiner le suivi médical ou le choix d'un traitement selon le profil génomique de la tumeur du patient. C'est l'arrivée de la médecine «personnalisée», rendue possible grâce à le mise au point, ces dernières années, de nouvelles technologies performantes dans le domaine du séquençage. OncoDNA est une société innovante, unique en Europe, centrée sur le traitement personnalisé du cancer. En effet, OncoDNA est une société de théranostique : étudier le comportement spécifique d'une tumeur afin de choisir le traitement le plus adapté, c'est l'objectif de la «théranostique» (contraction de «thérapie et diagnostic). Cette nouvelle approche utilise l'imagerie pour cartographier les cellules cancéreuses dans le corps et les traiter de manière ciblée.

Fondée par un pharmacien d'industrie qui en est le CEO, l'entreprise basée à Gosselies s'est spécialisée dans l'analyse complète (ADN et protéines) des tumeurs. Elle cartographie désormais les tumeurs cancéreuses de patients issus de tous les continents et a même créé une plateforme d'échanges d'informations pour les malades et leurs oncologues. OncoSHARE, c'est son nom, est une sorte de «cancer network», utilisé par 5.000 patients et plus de 2.000 oncologues.

→ SUITE EN PAGE 18

→ SUITE DE LA PAGE 17

On peut y trouver des idées de traitement, consulter les rapports dynamiques des patients, partager les dossiers de patients et débattre d'un cas. Il permet aussi une information plus précise et directe des patients.

Le service OncoDEEP&TRACE vise, lui, à guider les oncologues dans leur décision de traitement. Cette solution unique est la plus complète et la plus innovante pour les cancers métastatiques. Il combine une analyse approfondie de la tumeur solide et une analyse du ctDNA (ADN circulant) à partir d'une simple prise de sang, ce qui permet de fournir une image complète de la maladie. OncoTRACE permet, grâce à une simple prise de sang, de monitorer l'évolution de la maladie et de donner des indications précieuses sur la réponse du patient au traitement mis en place en mesurant le flux d'ADN tumoral circulant et en traquant dans le sang les variants «actionnables», ainsi que ceux connus pour être liés à une résistance au traitement.

Début 2016, OncoDNA employait déjà une vingtaine de personnes et comptait des distributeurs dans 60 pays, avec l'ambition de se faire encore davantage connaître au niveau mondial.

Prix à l'Exportation «Union Européenne» : EUROGENTEC

Eurogentec a été l'une des trois premières spin offs de Belgique et depuis ses origines, l'entreprise est en perpétuel développement. Pour preuve, l'inauguration de ses nouveaux bâtiments juste avant l'été 2016. Un investissement de 5 millions d'euros, un montant important pour cette entreprise dirigée jusqu'il y a quelques mois par Jean-Pierre Delwart, ancien président de l'UWE. Désormais, Eurogentec dispose de nouveaux laboratoires et d'importantes capacités de stockage, de quoi lui permettre de doubler sa capacité de production. Et confirmer sa position sur le marché mondial, où Eurogentec s'affirme comme l'un des plus grands fabricants et fournisseurs de produits innovants et de services personnalisés de qualité pour la Génomique et la Protéomique.

Son succès, Eurogentec le doit à une technologie qu'elle a développé et fait breveter pour produire des plasmides, une nouvelle génération de vaccins qui intéresse le top 20 mondial des sociétés pharmaceutiques. Elle produit et commercialise des réactifs chimiques à destination des professionnels actifs dans les secteurs du diagnostic moléculaire et de la recherche scientifique en matière de ces deux disciplines que sont donc la génomique et la protéomique.

Mais ce n'est pas tout : Eurogentec fournit également aux sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques actives dans le monde entier des services pour la conception et la fabrication de produits biopharmaceutiques, tels que des vaccins ou des nouveaux biomédicaments.

Depuis 1985, cette société biotechnologique synthétise des Oligonucléotides de grande qualité. Eurogentec produit également des kits et des réactifs de haute performance pour la PCR et la qPCR et met à disposition des scientifiques une large collection de peptides et d'anticorps catalogues. Son savoir-faire dans le design et la synthèse de peptides ainsi que dans le développement d'anticorps à façon est mondialement apprécié. Et elle a attiré les regards de tout le secteur. En 2010, l'entreprise a d'ailleurs intégré le groupe industriel japonais Kaneka, qui propose à ses clients des solutions technologiques et innovantes à haute valeur ajoutée dans le secteur chimique. Eurogentec est établi dans le parc scientifique de Liège et emploie quelques 330 personnes dans le monde.

Avec un carnet de commandes bien rempli et une croissance à 2 chiffres en 2015 encore, tant de son chiffre d'affaires que de son résultat, Eurogentec n'en finit pas de convaincre ses actionnaires japonais de son potentiel, avec à la clé d'excellentes nouvelles en matières d'investissements et d'emplois.

Prix à l'Exportation «Grande Exportation» : AE VALVES

AE Valves est une société belge située dans le zoning de Petit-Rechain, à Verviers. L'entreprise a évolué autour d'un produit phare : la «C-Ball Valve», fruit de sa volonté de proposer au marché un nouveau design de valves, avec une valeur ajoutée réelle en termes techniques et de sécurité.

Expérience et expertise de l'équipe et qualité des produits lui ont permis de percer et d'avoir une position stratégique en tant que fournisseur de vannes industrielles dans les secteurs du gaz LNG et de la pétrochimie. La société a poursuivi dans la voie du développement de cette vanne, gardant comme but non caché l'objectif de devenir un des leaders du secteur en offrant un produit technologiquement supérieur. Et le succès est à la clé ! Depuis sa création en 2010, le chiffre d'affaires n'a cessé de croître. La société a doublé chaque année son chiffre d'affaires pour dépasser les 20 millions d'euros en 2015. Celui-ci est essentiellement réalisé à la grande exportation. En effet, AE valves exporte plus de 99% de sa production, les Etats-Unis constituant son plus grand marché. Mais aussi à Singapour, en Inde, au Canada, en Chine, en France, en Italie. Pour poursuivre son expansion, AE Valves travaille actuellement à la mise au point d'un nouveau type de vanne pour le gaz liquéfié. ■

Le Grand Prix Wallonie à l'Exportation (GPWE)

Les prix à l'exportation sont décernés depuis 1991 par l'Awex. La compétition est bisannuelle. Pour cette édition, près de 40 candidatures avaient été retenues, soit le deuxième plus gros nombre de participants depuis le lancement du prix.

Créé en 1991, le Grand Prix Wallonie à l'Exportation est destiné à récompenser les efforts et les succès récents, mais confirmés, d'entreprises wallonnes qui ont réussi à pénétrer des marchés étrangers avec des biens et/ou services wallons, en apportant à ces sociétés une notoriété qui pourra, en même temps, contribuer à améliorer l'image de marque des produits industriels et culturels, du savoir-faire et des services wallons à l'extérieur.

Les principaux critères de sélection sont :

- **le caractère confirmé des succès à l'exportation** remontant au troisième exercice complet et qui n'ont pas été démentis par les deux exercices suivants ;
- **le caractère volontariste de l'entreprise**, qui peut se traduire par, outre une forte progression de ses exportations, la conclusion de partenariats, la conquête spectaculaire d'un ou de plusieurs nouveaux marchés, la pénétration d'un ou de plusieurs marchés difficiles, l'extension de sa représentation à l'étranger, l'atteinte d'un statut de leader européen, international ou mondial, toute autre initiative susceptible de l'aider à son développement à l'étranger (design, recherche et développement, certification, lancement de nouveaux produits, efforts pour la protection de l'environnement, valorisation des programmes d'internationalisation des jeunes ou demandeurs d'emploi, intégration du numérique dans les processus de production ou de management) ;
- **le caractère qualitatif de l'exportation**, qui doit véhiculer une image positive d'un produit ou d'un service wallon, de par son caractère innovant ou ses qualités intrinsèques particulières.

VAT Academy
Value Added Training

QUI SOMMES-NOUS ?

La **VAT Academy** est spécialisée dans l'organisation de formations, de séminaires et de conférences en inter-et intra-entreprise dans les domaines de la fiscalité directe « ISOC et IPP » et fiscalité indirecte « TVA », droit et impôt des sociétés et comptabilité, droit de succession et patrimonial, mais aussi dans le domaine de la douane et des accises, droit commercial, ou encore dans la logistique et de la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

La **VAT Academy** organise des formations au sein de votre entreprise en français, anglais et néerlandais et, une fois par an, un séminaire fiscal résidentiel à l'étranger (Espagne).

MISSION

L'objectif de la **VAT Academy** est de former des professionnels afin de leur permettre d'atteindre un bon niveau de connaissance de ces matières, ou de les perfectionner tout en restant à la pointe des actualités dans ces différents domaines avec des formateurs d'expérience. C'est notre préoccupation majeure.

Ces personnes seront à même de gérer les implications TVA, fiscales, commerciales, comptables, douanières et logistiques des opérations réalisées par l'entreprise. Ces matières touchent tous les secteurs d'activités et tous les départements de l'entreprise, que ce soit aux niveaux juridique, pratique, comptable, commercial, administratif ou encore de l'informatique (IT).

FORMATIONS INTER ET INTRA-ENTREPRISE

TVA - Fiscalité - Succession - Comptabilité

Douane & Accises - Logistique - Droit commercial

DEVENEZ MEMBRE DE LA VAT ACADEMY

Rentabilisez votre cotisation après votre 1re formation !

SÉMINAIRE FISCAL RÉSIDENTIEL À VALENCE (ESPAGNE)

26–27–28 avril 2017

Contact : Béatrice Delfin Diaz, Gérante & Associée,
Tél. : 02 736 13 75

MD&D Services - VAT ACADEMY
Avenue de l'Opale 120 • 1030 BRUXELLES | Tél. : 02 308 56 55 | Fax : 02 308 56 99
info@vat-academy.be | **www.vat-academy.be**

Implications douanières, TVA et Incoterms

Opérations en chaîne à l'international

Nombreuses sont les entreprises qui établissent des factures hors taxe à la demande de leurs clients qui prétendent que les biens partent vers un autre Etat Membre de l'Union européenne ou à l'exportation. Ils insistent parfois même très lourdement en exigeant d'apposer des références légales sur la facture pour cause d'exonération TVA. Pourtant, force est de constater que, sur le terrain, les conditions de base pour une facture hors TVA ne sont pas toujours réunies. Aussi, les formalités douanières et les Incoterms ne doivent pas être sous-estimés si les biens partent à la grande exportation.

Prenons l'exemple d'opérations en chaîne entre quatre entreprises européennes

L'entreprise A, établie et identifiée à la TVA en Italie, vend des biens à l'entreprise B, établie et identifiée à la TVA en Belgique, qui les revend à l'entreprise C, établie et identifiée à la TVA en Espagne, qui les revend à l'entreprise D, établie et identifiée à la TVA au Danemark. Les biens sont transportés directement de l'Italie vers le Danemark mais il conviendra de se pencher tout particulièrement sur les Incoterms convenus entre les parties pour en savoir un peu plus.

Soulignons que toutes les parties intervenantes dans cette opération sont informées que les biens vont quitter l'Italie à destination du Danemark, vu qu'un camion va se présenter à l'usine de l'entreprise A pour un transport hors de l'Italie. Mais cela veut-il dire pour autant que le fournisseur italien peut établir une facture sans TVA à son client belge qui insiste pour la recevoir en exonération de la TVA pour cause d'opération intracommunautaire ? Aussi, la question se posera de savoir si la société belge B – ou encore la société C – encourt des risques TVA dans un tel schéma de ventes !

Exonération de TVA de la livraison intracommunautaire de biens

Pour que le fournisseur italien puisse établir une facture hors taxe à son client belge, il faut tout d'abord s'assurer que cette transaction puisse être regardée comme une livraison intracommunautaire en matière de TVA. Or, dans notre cas, ni le fournisseur italien ni son client belge ne réalisent de transport vers un autre Etat Membre. Vous aurez dès lors compris qu'il n'est pas possible d'exonérer de TVA une telle transaction vu qu'aucun transport n'est réalisé pour cette vente.

Il n'est pas inutile de rappeler que pour exonérer de TVA une livraison de biens intracommunautaire, soit le vendeur soit l'acheteur ou un tiers pour leur compte, doit réaliser le transport des biens d'un Etat Membre vers un autre Etat Membre, mais il faut aussi que la livraison soit réalisée pour un autre assujetti agissant en tant que tel.

Dans notre cas, le fournisseur italien devra établir une facture avec de la TVA italienne ! Bien entendu, ceci ne fait pas l'affaire de l'entreprise belge car elle devra préfinancer la TVA sur son achat, bien qu'elle pourra la récupérer si elle respecte correctement ses obligations de TVA.

Obligation de TVA en Italie pour l'entreprise B ou C ?

Ne perdons pas de vue que ce schéma de ventes ne s'arrête pas là. En effet, par la suite, les entreprises B et C revendent à leur tour, les mêmes biens à partir de l'Italie. Il est vivement conseillé de vérifier si elle doit ou non faire face à des obligations de TVA en Italie.

Tout dépendra des conditions de livraisons mises en place entre les parties (voir les Incoterms). Il conviendra de vérifier comment les biens sont mis à la disposition de C ou de D, ce qui a été convenu pour le transport, ou encore prendre en considération d'autres éléments du contrat de vente...

Dans la situation qui nous préoccupe, en principe, les entreprises B et C devraient à tout le moins s'identifier à la TVA en Italie ! Il conviendra de vérifier les Incoterms pour connaître avec exactitude les implications de TVA, mais il est possible que C échappe à l'identification à la TVA en Italie, tout dépendra de l'Incoterm convenu. Soulignons, qu'à défaut d'identification à la TVA en Italie, les entreprises concernées par ce schéma de ventes en chaîne risquent de payer cher en termes TVA, d'amendes et intérêts de retard en cas de contrôle fiscal. La prudence est donc plus que de mise. Dans de telles situations, il convient d'analyser au préalable les implications de TVA des opérations en chaîne dans lesquelles se lance votre entreprise.

En guise de conclusion, il convient d'être extrêmement prudent avec les opérations en chaîne à l'international. Ce n'est pas parce qu'une entreprise belge achète des biens dans un autre Etat Membre en vue de les revendre à un client établi dans un autre Etat Membre, que les opérations peuvent être toutes réalisées hors taxe et sans autre obligation à l'étranger. Des obligations déclaratives en matière de TVA dans d'autres Etats Membres vous attendent au tournant...

Katia DELFIN DIAZ, gérante OmniVAT Consulting, conseil fiscal IEC, spécialisée en TVA, (www.omnivat.eu), associée et chargée de cours à la VAT Academy (www.vat-academy.be).

OmniVAT
Your Business Partner

Vers un redressement ?

Situation économique et exportation

L'ÉCONOMIE MONDIALE S'EST PRIS DE PLEIN FOUET DE NOMBREUSES TENSIONS POLITICO-ÉCONOMIQUES EN 2016 : CRISE BOURSIÈRE EN CHINE, EFFONDREMENT DU COURS DU PÉTROLE SOUS LES 20 DOLLARS, DESTITUTION PRÉSIDENTIELLE AU BRÉSIL, VOTE DU BREXIT ACCOMPAGNÉ DE LA DÉMISSION DE DAVID CAMERON , TENTATIVE DE COUP D'ETAT EN TURQUIE, RÉFÉRENDUM EN ITALIE QUI S'EST AVÉRÉ FATAL POUR MATTEO RENZI, ET... SURPRENANTE ISSUE DES ÉLECTIONS AMÉRICAINES AVEC LA VICTOIRE DE DONALD TRUMP !

par Yves-Etienne MASSART

L'élection de Donald Trump à la présidence des Etats-Unis occupe d'ailleurs une place centrale dans les prévisions des experts pour 2017. Avec une hausse du produit intérieur brut (PIB) attendue à 2,3% en 2017, après 1,5% cette année, l'économie américaine devrait être la locomotive de la croissance mondiale l'an prochain. Celle-ci est estimée à 3,3% l'an prochain par les prévisions de l'OCDE, contre 2,9% en 2016.

L'augmentation des dépenses d'infrastructures et les baisses d'impôts promises par le président élu contribuent à cet optimisme. Pour les analystes, "*si l'ampleur et le timing de ce soutien restent encore incertains, ses effets n'en seront pas moins perceptibles dès 2017, et surtout en 2018. Et la hausse des investissements en infrastructure aux Etats-Unis peut ajouter jusqu'à un demi-pour-cent de plus à la croissance américaine !*"

Pour Euler Hermes, les gouvernements prochainement élus dans différents pays (France, Allemagne, Pays-Bas, Etats-Unis, etc) pourraient insuffler une nouvelle dynamique à l'économie mondiale.

De nouvelles mesures fiscales pour soutenir la croissance, des politiques monétaires erratiques pour faire face à la reflation américaine, et des politiques industrielles renforcées (réformes structurelles, innovation et soutien financier) pourraient changer la donne pour bon nombre d'entreprises. Les administrations les plus passives seront les plus exposées aux fuites de capitaux et aux turbulences provenant de l'extérieur.

Les craintes déflationnistes ont largement disparu, laissant place au terme en vogue de «reflation», qui se caractérise par une accélération des prix et de la croissance. Dans la zone euro, la hausse des prix atteindra 1,3%. En novembre, l'inflation y a grimpé à 0,6%, son plus haut niveau depuis 31 mois. Aux Etats-Unis, elle dépassera aisément les 2%, l'objectif visé par la Réserve fédérale (Fed).

Vers un redressement ?

Malgré les incertitudes, le contexte international, du point de vue des affaires, pourrait se révéler favorable en 2017.

De nombreux observateurs soulignent que le climat des affaires s'améliore depuis l'été dans les pays émergents comme dans les économies développées. C'est de bon augure pour une reprise du commerce mondial en 2017.

→ SUITE EN PAGE 22

→ SUITE DE LA PAGE 21

Le premier semestre 2017 pourrait donc être marqué par un redressement des pays émergents, suite à la stabilisation des prix des matières premières et des taux changes (un prix du baril revu considérablement à la hausse et la perspective d'un raffermissement progressif du dollar en raison de l'augmentation des taux d'intérêt), et à la «résilience» des économies développées notamment de l'économie américaine, on assisterait à une légère accélération du commerce mondial : +0,8% par trimestre jusqu'à mi-2017.C'est deux fois moins vite que durant l'âge d'or des années 2000 à 2007 (les échanges internationaux progressaient alors au rythme effréné de +1,5% par trimestre) mais cela augure d'une croissance supérieure à celle enregistrée en 2016 qui, avec +1,2%, a été l'année de la plus faible croissance du commerce mondiale depuis 2009. Reste à la France à en profiter, et c'est une autre affaire...

Les exportateurs et le secteur des matières premières sont sous pression. La chute du cours des matières premières a redistribué les cartes entre exportateurs et importateurs, tout comme les politiques monétaires accommodantes ont changé les règles du jeu entre consommateurs et épargnants. L'épargne de précaution est un motif d'inquiétude : les investisseurs continuent leur recherche d'investissements sûrs, les entreprises et les consommateurs gardent leur argent au chaud. Ces excès grandissant d'épargne reste un défi à relever, et un frein à l'investissement.

Selon les estimations les plus fines, 7.000 milliards de dollars restent bloqués dans la trésorerie des entreprises, dont 2.000 milliards aux Etats-Unis. Dans le même temps, la contraction du crédit se propage dans les marchés émergents.

Et le protectionnisme ?

En 2017, la croissance du commerce mondial (+3,1%) devrait être de moitié inférieure à sa moyenne de long terme. Cette situation trouve sa source, entre autres, dans les chocs de demande (crises actuelles au Brésil et en Russie), l'ajustement structurel de la demande (rééquilibrage de la Chine, autonomie énergétique aux Etats-Unis), le durcissement de la politique monétaire américaine impliquant des dépréciations de devises, et la hausse des coûts d'importations. Par ailleurs, la tendance à l'isolationnisme est croissante, en témoigne le nombre de mesures protectionnistes enregistrées au premier semestre 2016 : on en a enregistré plus de 350 !

> DE NOMBREUX OBSERVATEURS SOULIGNENT QUE LE CLIMAT DES AFFAIRES S'AMÉLIORE DEPUIS L'ÉTÉ DANS LES PAYS ÉMERGENTS COMME DANS LES ÉCONOMIES DÉVELOPPÉES. C'EST DE BON AUGURE POUR UNE REPRISE DU COMMERCE MONDIAL EN 2017.

EuroQuity

Premier site de rencontre d'Entreprises/Porteurs de projet et d'Investisseurs depuis 2008 !

EUROQUITY EST UN SITE WEB METTANT EN RELATION LES SOCIÉTÉS/PORTEURS DE PROJET AVEC LES PARTENAIRES DE LEUR DÉVELOPPEMENT, EN PARTICULIER AVEC LES INVESTISSEURS.

Société/Porteur de projet

Attirez l'attention sur votre business, trouvez des investisseurs qualifiés, et vos futurs partenaires !

EuroQuity met à votre disposition une plateforme de rencontre et d'échanges sécurisée au service de votre projet. Appartenance à des Labels qualifiants (tels les incubateurs, accélérateurs, centres de recherche...) et Communautés, le site vous donne les moyens de valoriser votre entreprise au sein d'un véritable espace de confiance.

Le principe est simple : plus vous êtes actifs, valorisés par vos pairs et les labels qualifiants, plus vous êtes visibles auprès de vos futurs investisseurs et partenaires.

1. **Valoriser votre société :**
   - Présentations enrichies (vidéos, storyline...)
   - Animer votre présence : actualités, publications, réseau étendu
2. **Créer la confiance et boostez votre e-reputation**
   - Mobiliser votre équipe et vos associés (expertise et complémentarité)
   - Valider votre appartenance à des labels et communautés premium
   - Afficher le soutien de vos partenaires
3. **EuroQuity, une réponse à vos besoins !**
   - Trouver des Investisseurs & gérer votre levée de fonds :
     - Paramétrer la visibilité de votre levée
     - Dataroom sécurisée et partage d'informations
     - Fonctions avancées d'exposition et de suivi
   - Rencontrer de nouveaux partenaires (partenariats industriels – commerciaux – technologiques)
   - Rechercher des opportunités d'investissement

Investisseurs

Retrouvez les meilleures startups, spin-off/out, sociétés «matures» en croissance en recherche de capitaux !

1. **Accéder à un deal-flow qualifié par le marché**
2. **Trouver de co-investisseurs**
3. **Valoriser et développer vos investissements**

Des acteurs **neutres** assurent la gestion et le bon fonctionnement de la plateforme. Le service est **gratuit**.

Parce que nous pensons que l'exposition et la réputation de votre business sont la clef pour trouver de nouveaux partenaires, EuroQuity vous donne les moyens de rassembler toutes les marques d'intérêt autour de votre entreprise/projet dans un système unique et vivant !

«Follows», «likes», et «recommends» que vous recevrez de vos pairs, labels d'appartenance et contenus que vous produirez vous apportent plus de visibilité , plus de reconnaissance. Votre score augmente et vous propulse sur le devant de la scène où vos nouveaux partenaires et futurs investisseurs vous attendent.

Générateur de rencontres pour les sociétés naissantes, en croissance, EuroQuity est un service créé en 2008 par la Bpifrance, présente en Europe et en Afrique. Cette initiative est donc cross-border. En Belgique, l'outil est actif au travers de la Sowalfin.

Rejoignez-nous sur **www.euroquity.com** !

Pour de plus amples informations : Christine MARGRÈVE
04/230.56.79, cmargreve@sowalfin.be

euroquity

Nouvelles obligations de documentation en matière de prix de transfert

L'ACCÉLÉRATION RÉCENTE DE L'INTÉGRATION DES ÉCONOMIES ET DES MARCHÉS, ET L'ÉVOLUTION CONJONCTURELLE ONT POUR CONSÉQUENCE LA MISE À L'ÉPREUVE DES LÉGISLATIONS FISCALES ÉLABORÉES IL Y A PARFOIS PLUS D'UN SIÈCLE, DONNANT LIEU À CERTAINES FORMES DE PLANIFICATIONS FISCALES AUJOURD'HUI PUBLIQUEMENT RÉPROUVÉES. LE **PROJET BEPS** MENÉ PAR LES PAYS DE L'OCDE ET DU G20 TEND À VOULOIR CORRIGER CETTE SITUATION.

par Charles CARLIER, Pierre LEGROS, Margarita KOUTCHKO et Sophie LEFEVRE (EY Tax Consultants)

Philosophie générale

L'objectif principal est de mettre en place des mesures concrètes de lutte contre des pratiques de planification fiscale agressive de la part des opérateurs économiques et de permettre ainsi que les bénéfices soient imposés là où les activités économiques sont réalisées et la valeur créée.

Dans ce cadre, l'Action 13 du projet BEPS («*Documentation des prix de transfert et déclarations pays par pays*») vise à accroître la transparence en matière de prix de transfert via une obligation de documentation à trois niveaux : un *fichier principal* donnant une vue d'ensemble des activités d'un groupe, un *fichier local* spécifique à chaque entité contenant des informations plus précises[1] et enfin une *déclaration pays par pays* permettant de détailler la manière dont sont répartis les revenus, bénéfices, impôts, etc. entre entités d'un même groupe.

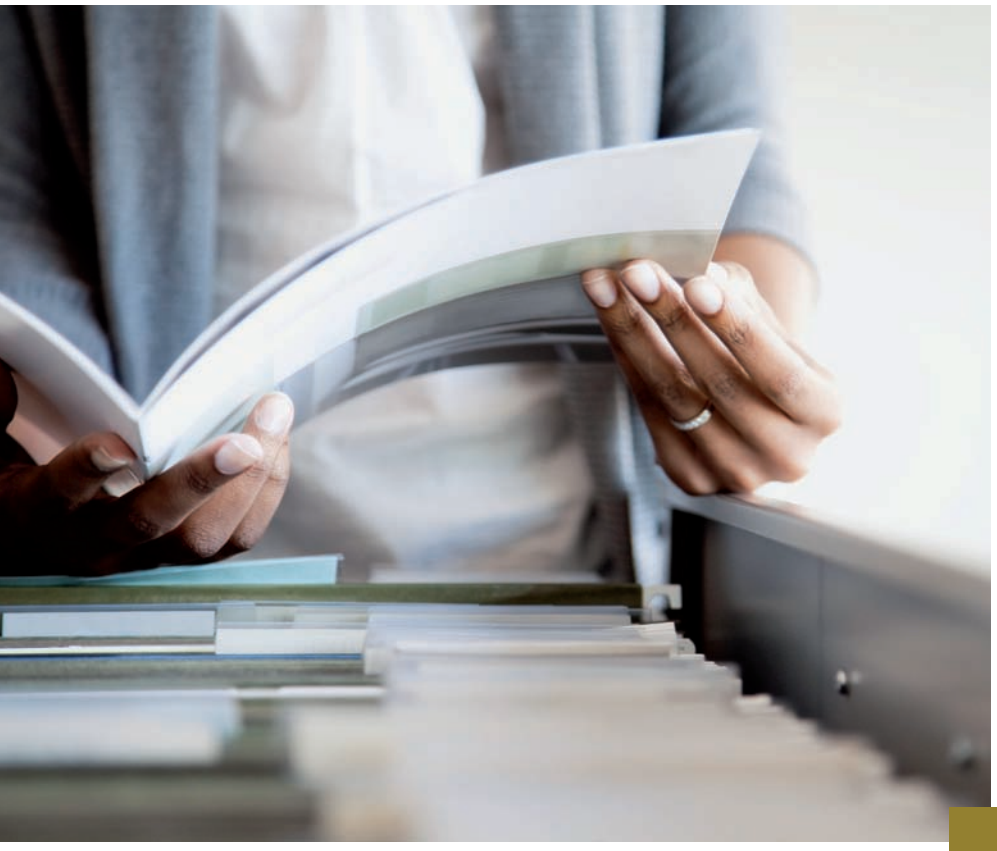
Traduction dans la loi belge

La Belgique a introduit cette obligation (sous conditions) au travers de la loi-programme du 1er juillet 2016 (applicable avec effet rétroactif au 1er janvier 2016).

Les critères retenus pour déterminer si un contribuable (*entité constitutive belge* d'une entreprise multinationale) tombe dans le champ d'application de cette obligation sont les suivants[2], à savoir minimum :

- 50 millions EUR de produits d'exploitation et financiers, à l'exclusion des produits non récurrents ;
- 1 milliard EUR de total de bilan;
- 100 équivalents temps plein en moyenne annuelle.

Tout contribuable qui dépasse un des seuils énoncés ci-dessus tombe dans le champ d'application de la présente obligation.



> IL EST CERTAIN QU'AU VU DES SEUILS ÉTABLIS PAR LA LOI-PROGRAMME, UN GRAND NOMBRE DE SOCIÉTÉS APPARTENANT À UN GROUPE MULTINATIONAL ET/OU D'ÉTABLISSEMENTS STABLES BELGES SERA DÉSORMAIS SOUMIS À UNE OBLIGATION DE DOCUMENTATION DÉTAILLÉE.

En outre les entités mère ultimes d'un groupe multinational, et dont le chiffre d'affaires consolidé s'élève à au moins 750 millions d'euros doivent également faire parvenir une déclaration pays par pays.

Ces documents, hormis le fichier local qui lui doit être joint à la déclaration, doivent être communiqués à l'administration dans les 12 mois suivant la dernier jour de la période déclarable.

Il est certain qu'au vu des seuils établis par la loi-programme, un grand nombre de sociétés appartenant à un groupe multinational et/ou d'établissements stables belges sera désormais soumis à une obligation de documentation détaillée.

Il est dès lors vivement recommandé aux contribuables concernés d'établir un état des lieux de la documentation existante et/ou de lancer les travaux préparatoires en vue de se conformer aux exigences des autorités dans les délais impartis. Soulignons que tout manquement est susceptible d'entraîner des pénalités.

A titre complémentaire, rappelons que tout contribuable exclu du champ de cette disposition mais qui entretient des relations avec d'autres entités liées doit à tout le moins être prêt à pouvoir justifier sa politique de prix de transfert en cas de contrôle. Il doit également disposer au minimum de conventions régissant ces transactions ainsi que d'une documentation prix de transfert.

Bien que de prime abord, la nouvelle réglementation ne fasse qu'introduire dans la législation fiscale un cadre formalisant l'obligation de documentation, elle tend surtout à traduire l'évolution des mentalités des autorités fiscales, et vise à faciliter les contrôles quant à la correcte application du principe de pleine concurrence. ■

(1) Quant aux fonctions et risques locaux, aux transactions avec des parties liées, à la méthode de détermination des prix.

(2) Ces critères sont appréciés sur base des comptes annuels de l'exercice comptable qui précède immédiatement le dernier exercice clôturé de l'entité constitutive belge.

Si vous souhaitez de plus amples informations au sujet de la documentation en matière de prix de transfert, n'hésitez pas à contacter **Sophie LEFEVRE**, Senior Manager, Tax (04/273.76.39, sophie.lefevre@be.ey.com) ou surfez sur notre site www.ey.com.

EY
Building a better working world

L'OCCUPATION ET LA RÉUTILISATION DES BÂTIMENTS DANS LES PAE

La CPAD mène l'enquête !

DANS LES PARCS D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE (PAE) WALLONS, PLUS DE LA MOITIÉ DES ENTREPRISES ONT CHOISI DE CONSTRUIRE UN BÂTIMENT NEUF SUR UN TERRAIN VIERGE. C'EST UN DES RÉSULTATS QUI RESSORT DE L'ENQUÊTE MENÉE PAR LA CELLULE PARCS D'ACTIVITÉ DURABLES DE L'UWE AUPRÈS DES ENTREPRISES WALLONNES. UNE ENQUÊTE NOUS APPRENANT ÉGALEMENT QUE LA MISE AUX NORMES DES BÂTIMENTS EXISTANTS (NORMES INCENDIE, ÉNERGÉTIQUES...) EST L'UN DES PRINCIPAUX FREINS À LEUR RÉHABILITATION.

par Laetitia MONTANTE

Dans un contexte où il est de plus en plus difficile d'affecter de l'espace neuf à l'activité économique et où l'offre en bâtiments de seconde main ne fait que croître, la réutilisation et la valorisation du bâti existant dans les PAE semble être un des enjeux futurs en matière de développement territorial. Il s'agit là aussi d'une politique qui participe à l'objectif d'utilisation parcimonieuse du territoire et qui constitue un prolongement aux projets de requalification des parcs existants.

Une enquête menée par la CPAD

C'est dans ce cadre que l'UWE, via la Cellule Parcs d'Activité Durables, a mené en juin dernier, une enquête auprès de 3.600 entreprises wallonnes ayant pour objectif d'identifier les raisons poussant les investisseurs à opter pour un bâtiment existant ou au contraire un terrain vierge, et les avantages et inconvénients de l'une ou l'autre option. Le but final de l'étude étant de dégager des pistes de recommandation visant à favoriser la réaffectation des bâtiments existants dans les parcs d'activité économique.

Cette enquête se présentait sous la forme d'un questionnaire en ligne composé de 9 questions fermées et pour lequel 163 réponses ont été reçues.

Les principaux résultats

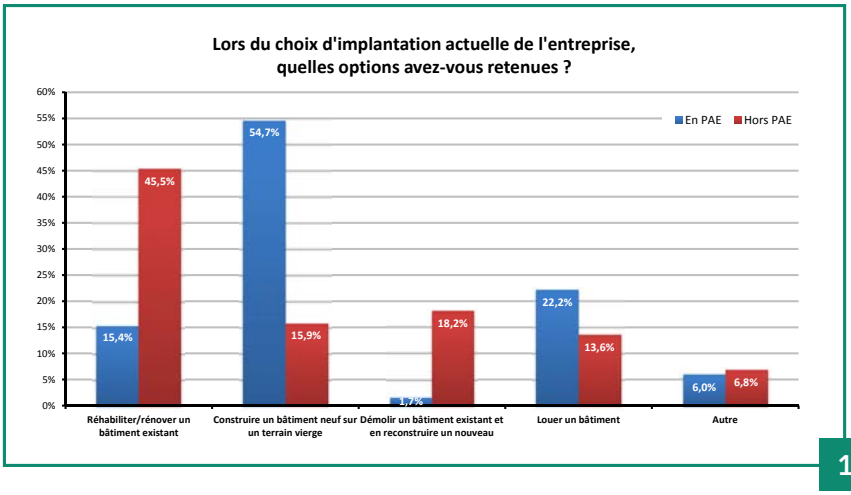
1 Une tendance marquée pour la construction de bâtiments neufs en PAE

Selon l'enquête de la CPAD, parmi les entreprises situées en PAE, 55% d'entre elles ont choisi la construction d'un bâtiment neuf sur un terrain vierge et environ 15% ont opté pour la réhabilitation d'un bâtiment existant.

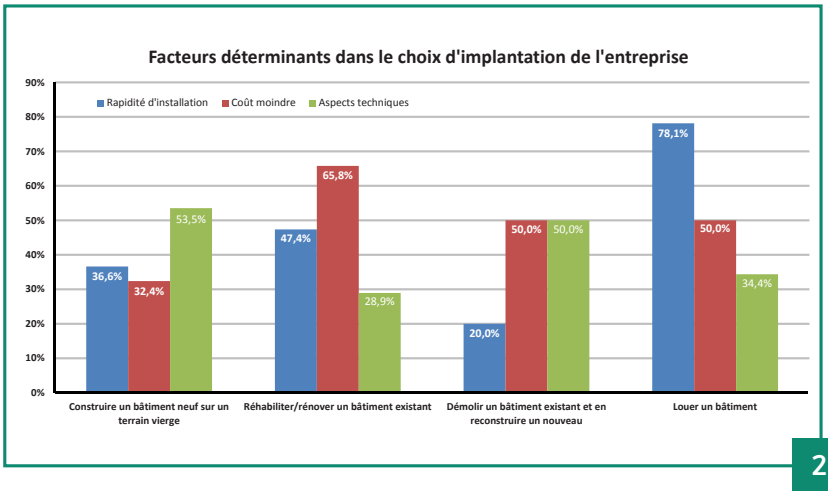
La location est choisie par 22% des répondants et la démolition n'est pratiquement pas envisagée.

A l'inverse, les entreprises optant pour une implantation hors PAE semblent privilégier en premier lieu la réhabilitation (45%), puis la démolition/reconstruction (18%), la construction (16%) et enfin, la location (14%).

On peut dès lors se demander si le porteur de projet souhaitant s'implanter dans un parc d'activité ne néglige pas certaines alternatives à la construction d'un bien neuf. Quels critères le poussent à choisir cette option plutôt qu'une autre ? Les résultats suivants vont tenter de nous éclairer.



1



2

"La réhabilitation serait bénéfique pour l'environnement : à Nivelles, beaucoup de sites sont abandonnés"[1].

"Pour le lancement de l'activité, il s'agissait de la meilleure solution. Après le rachat et la totale occupation par notre organisme, on s'est rendu compte que le bâtiment ne correspondait pas totalement à nos besoins logistiques. Nous sommes donc confrontés chaque jour désormais à certains problèmes" (cas d'une entreprise ayant choisi la location et puis l'achat du bâtiment)[1].

2 Les facteurs déterminants pour une réhabilitation

Les contraintes techniques sont clairement identifiées comme étant un facteur déterminant dans le choix de la construction d'un bâti neuf.

Ces contraintes sont, à l'inverse considérées comme un frein pour les entreprises ayant choisi la réhabilitation.

Les bâtiments de seconde main sont en effet rarement conformes aux nouvelles normes européennes en matière de durabilité et de sécurité :

- Les normes incendie ne sont bien souvent plus conformes ;
- La consommation énergétique est élevée ;
- Les dimensions du bâtiment (hauteur, suivi de la chaine de production...) ne sont pas forcément adaptées à l'activité de l'acquéreur, ...

Cela constitue donc un frein pour les investisseurs qui se tournent alors vers la construction de biens répondants à des critères plus performants.

"Les bâtiments existants ne sont plus adaptés aux critères demandés à l'heure actuelle (isolation, normes pour pompiers, normes pour le bruit, hauteur insuffisante pour ponts roulants, cloisonnements non souhaités...). La rénovation coûte trop cher" (cas d'une entreprise ayant choisi la construction)[1].

"Bien mesurer les aménagements à apporter pour qu'ils correspondent aux besoins. Il faut faire attention aux vices-cachés" (cas d'une entreprise ayant choisi la réhabilitation)[1].

3 Une sollicitation importante des architectes

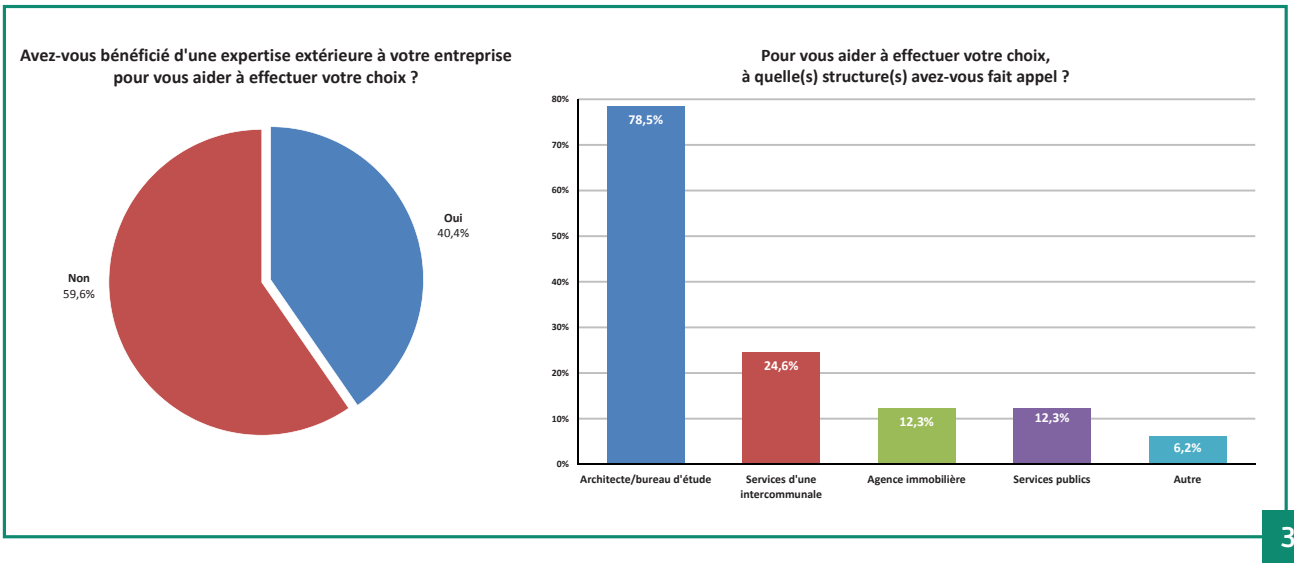
Enfin, pour la question portant sur les structures d'accompagnement dans la prise de décision pour le choix de l'option d'implantation, il ressort qu'environ 40% des entreprises ont bénéficié d'une aide extérieure. Parmi ces 40%, on peut observer que les architectes et les bureaux d'étude sont les plus fréquemment sollicités, viennent ensuite les intercommunales, les agences immobilières et enfin les services publics.

Une table ronde pour confronter les avis

Les différents constats soulevés par cette enquête ont été discutés lors d'une table ronde organisée par la CPAD le 29 novembre à Wavre. Cette réunion a rassemblé les professionnels du secteur que sont les 8 intercommunales de développement économique de Wallonie, des représentants d'entreprises, d'agences immobilières et de l'administration wallonne. Elle a permis de dégager quelques pistes d'amélioration visant à favoriser la réutilisation des bâtiments existants dans les parcs d'activité économique.

Un document de synthèse concernant cette étude est en cours de rédaction et sera transmis prochainement au Cabinet du Ministre Maxime PRÉVOT. ■

(1) Commentaires d'entrepreneurs extraits de l'enquête.



3

PLUS D'INFOS SUR CETTE ENQUÊTE ?
Contactez Laetitia MONTANTE à la CPAD (010/47.19.48, laetitia.montante@uwe.be) ou consultez l'ensemble des résultats sur **www.cpad.be**, rubrique «Actualité» .

Entreprise et Environnement

Des orateurs de renom à l'EPM

LE 7 DÉCEMBRE 2016, L'ÉCOLE DE MANAGEMENT «EPM» CONVIAIT TOUTES LES ENTREPRISES ET LES ALUMNI À UN ÉVÈNEMENT EXCEPTIONNEL, EN PARTENARIAT AVEC L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES ET LE SERVICE PUBLIC DE WALLONIE.

par Cécile NEVEN, membre du Conseil d'Avis EPM Environnement, et Didier NIBELLE, Directeur Ecobel

Par l'entreprise, pour l'entreprise : c'est avec le support d'entreprises partenaires que l'EPM, Ecole de Gestion, a formé depuis 1977 plus de 2.000 responsables d'entreprises dans tous les domaines : management, environnement, excellence opérationnelle, relations sociales...

C'est la formation «Environnement» qui était mise à l'honneur cette année lors de cette matinée. Son point fort ? Un partenariat avec l'UWE et le Service Public de Wallonie, fort apprécié des participants.

Animée par Didier Nibelle d'Ecobel, la formation se veut percutante. Chaque thème est abordé par un pétulant «binôme» composé d'un orateur du monde de l'entreprise et d'un orateur représentant l'autorité publique. Ensemble, ils brossent les tenants et aboutissants des politiques environnementales. Le cours est orienté sur les obligations des entreprises, mais s'attèle également à contextualiser ces obligations, de sorte que les participants puissent comprendre et surtout anticiper les grandes tendances de la politique environnementale.

A l'image de cette formation, l'objectif de la matinée était de replacer les strictes obligations environnementales dans un contexte plus large. Il nous semble en effet essentiel d'attirer l'attention des entreprises sur le changement de paradigme que nous vivons, dont la protection de l'environnement est une composante essentielle.

D'aucuns considèrent qu'il s'agit «juste» d'intégrer l'environnement dans leur gestion, il apparaît qu'à présent c'est l'activité d'entreprendre qui doit s'intégrer dans son environnement au sens large... Et cette dimension doit être mise au cœur de l'action.

A l'instar des capitaux humains et financiers, la gestion du capital naturel, la terre, devient progressivement une composante à part entière de la stratégie des entreprises et s'intègre dans la gestion opérationnelle des organisations.

De manière volontaire ou obligatoire, opportuniste ou contrainte, l'entreprise doit devenir le principal acteur de l'adaptation des besoins humains à la disponibilité des ressources naturelles, de l'énergie, de l'eau.

Les 400 Groupes mondiaux qui contrôlent 70% des flux entre 1 milliard de producteurs et 6 milliards de consommateurs ont pour la plupart, déjà opéré ce changement de paradigme.

Les PME ne sont pas en reste, et ont très tôt compris l'intérêt d'adapter leur production. L'innovation responsable, l'éco-efficience à tous les niveaux, l'accélération des efforts pour relever l'enjeu climatique, l'utilisation de nouvelles technologies sans empreinte environnementale sont, parmi d'autres, les moyens déployés par ces entreprises pour faire aussi bien avec moins. Ces entreprises sont également intégrées dans la société dans laquelle elles opèrent et attirent les jeunes générations qui cherchent plus de bien-être que de richesse.

Ce sont ces thèmes que les orateurs ont abordés, chacun à sa manière, et en fonction de son expérience propre. Jean-Pascal van Ypersele, Climatologue et Professeur à l'UCL, a rappelé, en quelques graphiques percutants, l'état des lieux en matière de changement climatique. La matinée, animée par Olivier t'Kint, Administrateur Directeur de EPM Formation, offrait ensuite l'occasion d'entendre le point de vue et l'expérience d'orateurs tels que Jean-Marie Postiaux, Public Affairs Manager chez Solvay, Eric Domb, Président Fondateur de Pairi Daiza, Philippe Defeyt, Fondateur et Administrateur de l'Institut pour le Développement Durable, Benoît Derenne, Directeur de la Fondation pour les Générations Futures, et Séverine Bauduin, Sustainability, Advocacy & Permitting Coordinator chez Holcim.

Didier Nibelle, Directeur d'Ecobel, a présenté les grands axes de la nouvelle mouture de la formation Environnement qui débutera à la mi-février 2017 par la présentation du cycle à Orbais (voir le programme complet en encadré).

Formation "Environnement" de l'EPM : qu'en pense Vincent MICHEL, Directeur de la Division Béton d'HOLCIM sa ?

"Lorsque j'ai commencé ma carrière en 1998 dans le Groupe LafargeHolcim en Belgique – encore appelé Ciments d'Obourg à l'époque –, notre société avait déjà embrassé depuis longtemps une politique environnementale ambitieuse et pris le pas d'adopter une communication transparente sur sa performance dans ce domaine encore trop peu à l'agenda des comités de direction des sociétés du moment.

Nous avons sans aucun doute montré la voie à suivre à notre maison-mère et influencé positivement l'engagement en matière de développement durable à l'échelle mondiale qui se concrétise aujourd'hui par des objectifs ambitieux à atteindre d'ici 2030, dont nous en communiquons annuellement l'avancement.

Il était logique, il y a plus de 20 ans pour nous, de monter dans le train de la formation «gestion environnement» de l'EPM, non seulement en y envoyant régulièrement nos cadres (plus d'une vingtaine) mais également en y partageant avec les participants notre démarche de communication proactive, qui nous avait tant réussi, lors d'un exposé conclusif au sein de notre entreprise, en présence de représentants de l'administration wallonne, du monde politique et de dirigeants d'entreprise. Depuis ma participation en 2001 à ce cycle de formation, je ne pense pas avoir raté une seule clôture et ai même eu l'occasion de remettre à plusieurs reprises les diplômes aux participants ! Tous les collaborateurs à qui j'ai proposé de suivre cette formation m'ont systématiquement remercié de les y avoir inscrits : qualité des orateurs, variété des sujets, diversité des participants, opportunités de networking, focus opérationnel, ... bref, tous les ingrédients pour une formation qui les aura marqués et aura permis de mettre l'environnement au cœur de leurs préoccupations".

© J. Delorme (UCL)

PARMI LES ORATEURS DE LA MATINÉE DU 7 DÉCEMBRE 2016, CITONS :

1 **JEAN-PASCAL van YPERSELE**
2 **ERIC DOMB**
3 **PHILIPPE DEFEYT**
4 **BENOÎT DERENNE**

CETTE MATINÉE ÉTAIT SOUTENUE PAR :

Formation "Environnement" de l'EPM : le programme complet du 35e cycle !

L'objectif de la formation est de fournir aux cadres et dirigeants d'entreprises les principes d'une bonne gouvernance environnementale ainsi que les moyens de les concrétiser en pratique.

DATES	CONTENUS	LIEUX (à confirmer)
Mi-février	Présentation du cycle	
23 février 2017	Développement durable, stakeholders et cadre légal	Total Petrochemicals
16 mars 2017	Permis	Revatech
30 mars 2017	Les outils et la gestion intégrée des émissions industrielles	Yara Tertre
20 avril 2017	Crises, responsabilités et sanctions	AGC
04 mai 2017	L'entreprise dans son environnement physique et biologique	Carmeuse
18 mai 2017	Les déchets et le sol	Aperam
01 juin 2017	L'eau et les produits dangereux	Spa Monopole
15 juin 2017	L'air, l'énergie, le climat	Electrabel
29 juin 2017	Clôture	

Infos et incriptions : **www.epm.be**

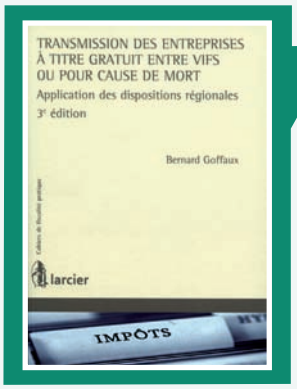
L'EPM : former les acteurs de demain avec les acteurs d'aujourd'hui

Créée en 1977, l'EPM se développe grâce au support d'entreprises partenaires : plus de 2.000 diplômés, des orateurs de haut niveau, 5 formations de pointe :

- **Gestion environnementale en Wallonie**
  «Fournir les principes d'une bonne gouvernance environnementale et les moyens de les concrétiser»
- **Gestion des relations sociales**
  «Mettre les acteurs de terrain en contact avec des orateurs de haut niveau, leaders d'opinion dans leur domaine»
- **Encadrement de proximité**
  «Un accélérateur de talent pour les cadres de premier niveau»
- **Excellence opérationnelle**
  «Apprendre à maîtrise les outils de l'excellence opérationnelle pour améliorer l'efficacité de l'entreprise»
- **Maîtrise en Management**
  «Un programme unique de démultiplication des compétences en Management Général»

EPM formation

Dynathèque



Transmission des entreprises à titre gratuit entre vifs ou pour cause de mort

Application des dispositions régionales - 3e édition

Ces dernières années ont été le témoin d'une recrudescence de montages fiscaux mis en place par les dirigeants d'entreprises afin d'organiser au mieux la transmission de leurs activités professionnelles à leurs successeurs. Hélas, la régionalisation des droits de succession et de donation a eu comme effet d'accentuer les disparités entre les différentes régions de notre Royaume. Répondant à un besoin de clarté et de transparence, cet ouvrage propose une analyse complète du régime fiscal des transmissions d'entreprises à titre gratuit et dresse un tableau comparatif des dispositions régionales applicables à ces opérations.

Bernard GOFFAUX - «*Transmission des entreprises à titre gratuit entre vifs ou pour cause de mort*», 2016, Éditions LARCIER, 372 pages, IBSN : 978-2-8044-8692-1

Les Brèves de la Qualité

La Qualité, prendre conscience de ses actes !

COMME TOUTE DÉMARCHE DE PROGRÈS, LA MISE EN PLACE D'UN SYSTÈME QUALITÉ EST AVANT TOUT UN PROJET D'ENTREPRISE QUI MOBILISE LES ÉNERGIES ET COMPÉTENCES DE L'ENSEMBLE DES ACTEURS DE L'ORGANISATION. IL DOIT ÊTRE LE «BOOSTER» DE PERFORMANCE POUR L'ENTREPRISE.

par Stéphanie DUBOIS, Collaboratrice Communication MWQ

Des outils pour optimaliser au mieux la nouvelle version de l'ISO 9001 au sein de votre entreprise !

L'ISO/TS 9002 : une nouvelle spécification technique pour exploiter au mieux la démarche de l'ISO 9001

L'ISO/TS 9002 – «*Systèmes de Management de la Qualité – Lignes directrices pour l'application de l'ISO9001:2015*» donne pour chaque article de la norme des recommandations et exemples concrets qui permettent aux utilisateurs, quelle que soit la taille de leur organisation, de mettre en place leur propre Système de Management de la Qualité. Cette nouvelle Spécification technique vient compléter l'ISO 9001.

Nouvelle édition de l'ISO 9001 pour les PME

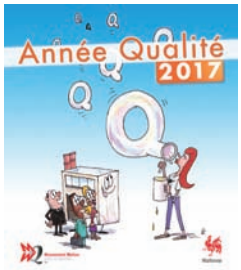
Manuel indispensable pour les petites et moyennes entreprises qui souhaitent se doter d'un Système de Management de la Qualité, «*ISO 9001:2015 pour les PME – Comment procéder ?*» vient d'être mis à jour et actualisé en fonction de la dernière édition de la norme ISO 9001. Avec des conseils pratiques et des exemples concrets adaptés spécifiquement pour les PME, ce manuel apporte des informations utiles sur tous les aspects d'une PME. De la phase initiale de mise en place du Système de Management de la Qualité aux préparatifs en vue d'en obtenir la certification. La démarche y est expliquée en détails avec des explications précises sur chaque élément de la norme. Ce guide permet de bien cerner la démarche SMQ et en quoi elle peut aider une entreprise à améliorer la qualité de ses activités, de ses produits ou de ses prestations, et instaurer ainsi de meilleurs rapports de confiance avec ses clients et autres parties prenantes.

COMMENT SE LES PROCURER ? L'ISO/TS 9002 et le manuel «*ISO 9001:2015 pour les PME*» sont disponibles auprès du Bureau de Normalisation (NBN), membre effectif du Mouvement Wallon pour la Qualité. **Contact : info@nbn.be**. *(Sources : www.iso.org)*

OUTIL DE SENSIBILISATION

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

Commandez le calendrier «Qualité» 2017 édité par le MWQ



Deux possibilités : la version classique sous boîtier CD ou la version recharge à replacer dans le boîtier CD de l'édition précédente.

Vous souhaitez sensibiliser et communiquer ?

Vous avez la possibilité d'utiliser les images et maximes des éditions des calendriers moyennant une demande préalable au Mouvement Wallon pour la Qualité : 081/63.49.09, info@mwq.be. Cet outil de sensibilisation à la Qualité est mis à votre disposition gratuitement.

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

Etude ISO 2015 : les normes de Systèmes de Management de l'ISO poursuivent leur ascension...

Les résultats de l'«*Étude ISO 2015*» récemment publiée indiquent une progression constante du nombre de certificats de conformité aux normes ISO de Systèmes de Management dans le monde entier. Selon les résultats de cette étude portant sur neuf normes de Systèmes de Management, le nombre total de certificats signalés en 2015 dans le monde s'établit à 1.519.952, contre 1.476.504 l'année précédente, soit une hausse de 3% !

Les normes de Systèmes de Management, les plus largement utilisées, sont l'**ISO 9001** et **l'ISO 14001** qui connaissent toujours le même engouement avec un nombre total de certificats ISO 9001 qui s'élève à 1.036.321 (soit une légère baisse de 0,2%) et un nombre total de certificats ISO 14001 de 319.324 (soit une hausse de 8%) par rapport à l'année 2014.

Les certificats **ISO 50001** (Systèmes de Management de l'énergie) s'élèvent à 11.985 (en hausse de 77%) par rapport à 2014. Concernant les certificats **ISO 22301** (Systèmes de Management de la continuité d'activité), ils sont au nombre de 3.133 (en hausse de 78% par rapport à l'année précédente). L'arrivée, relativement récente de ces deux normes sur le marché, peut expliquer cette forte progression.

Quant à la norme **ISO/IEC 27001** sur la sécurité de l'information, celle-ci marque une augmentation de 20% avec 27.536 certificats délivrés dans le monde.

Pour l'**ISO 22000** sur le Management de la sécurité des denrées alimentaires et pour l'**ISO/TS 16949** sur l'industrie automobile, on constate une augmentation du nombre de certifications respectivement de 16% et 9%.

Nouveauté : l'Étude ISO inclut cette année, une norme de Système de Management supplémentaire : l'**ISO/IEC 20000-1:2011**- «*Technologies de l'information –Gestion des services – Partie 1 : Exigences du Système de Management des services*».

Découvrez le résumé et les résultats complets de l'étude sur : www.iso.org/iso/fr/home/standards/certification/iso-survey.htm

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

QUALI-NEWS

HORECA : un logiciel gratuit pour évaluer le bien-être au travail

Le SPF Emploi et l'Agence européenne pour la sécurité et la santé au travail (EU-OSHA) lancent un outil d'analyse des risques pour le secteur HORECA. Ce logiciel gratuit permet aux petites entreprises d'évaluer les risques pour le bien-être au travail auxquels elles sont confrontées ainsi que leurs travailleurs. Ce guide décrit le processus d'évaluation des risques afin de les identifier. Il peut, ensuite, aider à décider des actions préventives et d'un plan d'action sur mesure.

En savoir plus ? *oira@osha.europa.eu*

Sensibilisation : une vidéo de la Commission européenne sur la Santé-Sécurité au Travail dans les PME

Les services audiovisuels de la Commission européenne mettent à disposition une vidéo qui met en valeur des PME de l'UE qui ont développé une gestion rentable et efficace de la santé-sécurité au travail (SST).

En savoir plus : *http://ec.europa.eu/avservices/video/player.cfm?ref=I123687&sitelang=fr&videolang=INT/FR*

La responsabilité sociétale à la portée de toutes les organisations

Depuis près de quinze ans, le groupe AFNOR s'investit dans le domaine de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE). En prenant appui sur les normes volontaires qui font aujourd'hui référence, à l'instar de la norme ISO 26000, le groupe AFNOR a mis au point de nombreux outils, méthodes et évaluations permettant d'accompagner les organisations dans la mise en œuvre et la reconnaissance de leurs démarches de responsabilité sociétale, quel que soit leur niveau de maturité dans le domaine.

En savoir plus : *www.mwq.be/portail/lu-pour-vous/archives/2016/la-responsabilite-societale-a-la-portee-de-toutes-les-organisations.html*

Dynathèque

La TVA et l'automobile
4e édition

Le secteur de l'automobile est une matière fiscale d'une rare complexité. Sur le plan de la TVA, le régime a subi ces dernières années de nombreuses modifications réglementaires orchestrées tant par le législateur que par l'Administration. Ces réglementations sont elles-mêmes, de plus en plus, arbitrées par les juridictions nationale et européenne, ce qui ne simplifie pas la tâche des techniciens que sont les fiscalistes et les professionnels du chiffre.

Cet ouvrage, qui en est déjà à sa 4e édition, explique de manière claire, pratique et détaillée les règles générales et spécifiques du régime fiscal de l'automobile au regard de la TVA.

Tony LAMPARELLI - «*La TVA et l'Automobile*», 2017, Éditions LARCIER, 597 pages, IBSN : 978-2-8044-9090-4

MICE (Meeting Incentive Congress Event)

L'attraction irrésistible de Bruxelles, première ville de congrès en Europe

GRÂCE À SES NOMBREUX ATOUTS, BRUXELLES MAINTIENT DEPUIS SEPT ANS LA PREMIÈRE PLACE EUROPÉENNE ET LA SECONDE PLACE MONDIALE EN TERMES DE NOMBRE DE CONGRÈS ORGANISÉS ANNUELLEMENT, SELON L'UIA (UNION DES ASSOCIATION INTERNATIONALES). PLUSIEURS FACTEURS FONT EN SORTE QUE LA VILLE REFLÈTE UNE IMAGE POSITIVE : INFRASTRUCTURES ET SERVICES MODERNES, MODULABLES ET DURABLES, SITUATION GÉOGRAPHIQUE CENTRALE AU CŒUR DE L'EUROPE, FACILITÉS DE LOGEMENT ET D'ACCÈS... DE PLUS, LES COLLABORATEURS DU CONVENTION ET ASSOCIATION BUREAU DE VISIT.BRUSSELS OFFRENT QUOTIDIENNEMENT LEUR EXPERTISE POUR QUE CONGRÈS, RÉUNIONS ET ÉVÉNEMENTS SE DÉROULENT AU MIEUX.

Bruxelles, capitale de l'Europe, porte bien son nom : cosmopolite, multilingue et polyvalente, elle offre aux associations, organisateurs de congrès et autres professionnels, un cadre propice et des possibilités infinies.

Bruxelles, domicile privilégié des associations internationales

Actuellement, ce sont quelque 2.250 associations et organisations internationales qui ont installé leurs quartiers au cœur de la Capitale de l'Europe, soit plus que n'importe quelle autre ville au monde. C'est entre autres grâce à ce nombre impressionnant que Bruxelles s'enorgueillît de sa position privilégiée d'organisatrice de congrès et sommets, devançant des villes comme Séoul, Paris, Vienne ou Tokyo. De plus, grâce à des événements comme l'European Association Summit ou l'European Business Summit, ces associations ont l'occasion de se côtoyer, de partager leurs expertises ou expériences, et ainsi d'enrichir encore davantage cet écosystème régional.

A la recherche perpétuelle de nouveautés originales

La Région, grâce à sa place de deuxième ville la plus cosmopolite au monde selon le World Migration Report 2015, offre une diversité difficilement égalable en termes d'accueil.

Par ailleurs, que ce soit dans le cadre MICE ou dans le domaine culturel, l'expansion bruxelloise est à son comble depuis de nombreuses années.

© SQUARE-Bram Goots

En effet, en parallèle des hôtels de standing qui ouvrent régulièrement leurs portes, tels le Tangla Hotel, le Hilton Garden Inn Louise ou encore le Courtyard Marriott EU, Bruxelles voit également s'épanouir de nouveaux espaces culturels pour le moins hors du commun. Récemment, l'Atomium Art & Design Museum, le MIMA (Millennium Iconoclast Museum of Art) et le tant attendu Train World Museum, pour ne citer qu'eux, ont permis d'élargir encore davantage les possibilités culturelles offertes par la capitale.

Autant de réjouissances sont à attendre à l'avenir. Outre la Maison de l'Histoire européenne qui ouvrira ses portes dans les semaines à venir, d'autres projets méritent d'être cités. Notre ambitieux musée d'art moderne, le MOMA, s'installera dans le bâtiment emblématique dans le style Art Nouveau de Citroën ; le Belgian Beer Palace aguichera amateurs et professionnels dans le cadre prestigieux de la Bourse de Bruxelles ; ou encore Droh!me, le projet unique en son genre de pôle d'attraction durable, offrira une variété infinie d'activités pour les particuliers comme pour les professionnels.

Et bien sûr, la plupart de ces cadres prestigieux prévoient également des espaces dédiés à l'organisation d'événements en tous genres.

Le Convention et Association Bureau de visit.brussels et les centres d'excellence

Chaque jour, l'ambition de Bruxelles en tant que destination MICE se confirme et s'affirme davantage. Ensemble avec les autorités locales, visit.brussels a notamment défini cinq centres d'excellence principaux à Bruxelles : LIFE SCIENCE & BIO PHARMA, ICT & TECHNOLOGY, GREEN & CLEAN TECH, CREATIVE INDUSTRIES & MEDIA et les BUSINESS SERVICES. L'objectif est de créer un environnement en liant le secteur MICE à des experts bruxellois de ces secteurs d'activités.

A visit.brussels, l'équipe du Convention et de l'Association Bureau œuvre en effet quotidiennement à créer des synergies entre acteurs, à rassembler le meilleur de ce que Bruxelles a à proposer, et à faciliter au maximum l'organisation d'événements professionnels, afin d'assurer un suivi et un succès irréprochables. ■

Plus d'infos ? www.visit.brussels/meetings

© Brussels Expo

CxO MAGAZINE

IMAGINE YOUR PEERS SHARING STRATEGIC KNOWLEDGE WITH YOU

The CxO Board of the Wise and CxO Expert Groups are a group of entrepreneurs, directors and managers who decided to join the CxO community. They share their strategic knowledge in CxO Magazine Print and CxO Magazine Digital through interviews and articles. Thanks to these relevant articles CxO Magazine aims to help business people run their organizations more productively, more competitively and more creatively.

ADVERTISERS INFORMATION: sylvie.scherrens@cxonet.be

CxO Europe
C. Van Kerckhovenstraat 106, 2880 Bornem
WWW.CXONET.BE

CXO

Pour vos prochaines réunions en PROVINCE DE NAMUR, osez les gîtes d'affaires, ils vont vous émerveiller !

© Ferme de Foy

© Gîtes de Choquenée

© Gîte La Classe, Jean-Luc Laloux

CHARME, AUTHENTICITÉ, CONFORT HAUT-DE-GAMME, ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS SONT LÀ QUELQUES-UNS DES NOMBREUX ATOUTS CARACTÉRISANT LES GITES D'AFFAIRES DE LA PROVINCE DE NAMUR. ADAPTÉS POUR L'ACCUEIL DE PETITS GROUPES, ILS VOUS PERMETTRONT DE VOUS RÉUNIR EN TOUTE CONVIVIALITÉ. POURQUOI NE PAS TESTER LA FORMULE ? VOUS EN REVIENDREZ ÉMERVEILLÉS !

Le bonheur est dans le pré

Nichés en pleine campagne, à l'abri des regards, ces gîtes d'exception ne sont pas nécessairement directs d'accès. Mais si votre ordre du jour n'est pas trop dense, foncez-y, ils valent largement le détour ! Accueillis par la maitresse de maison, vous serez reçus en hôtes de marque avec café, boissons fraiches et pâtisserie artisanale. La tenue de mise est décontractée : oubliez les costumes-cravate et les tailleurs-haut talons, sentez-vous bien, détendus, comme à la maison, le rendement de votre réunion n'en sera que meilleur. À propos de rendement, saluons ici le courage et l'intelligence des propriétaires de ces gîtes qui, à force de questionnement, d'autocritique et d'investissement ont su hisser leurs infrastructures au top niveau, répondant ainsi aux critères d'exigences des organisateurs de réunion.

Pour le lunch, toutes les options sont possibles, du plus simple (lunch soupe & sandwiches) au plus sophistiqué (menu gastronomique), le propriétaire du gîte – s'il n'est pas lui-même derrière les fourneaux – s'associant à un traiteur-partenaire local.

Des activités originales, ludiques et sympas

Vous souhaitez intégrer, dans votre programme de la journée, une activité teambuilding ? Qu'à cela ne tienne, les possibilités sont légions, le cadre et l'atmosphère ambiante se prêtant magnifiquement à ce type d'activités. Un best-seller ? L'activité culinaire «Teamcooking» que l'on pratique bien au chaud, à l'abri du mauvais temps. En voici deux exemples : à Falaën, la **Ferme de Foy** vous propose «Le dîner parfait», programme conçu et animé par l'agence **New Dimension**, où vous devrez créer votre propre menu en partageant vos connaissances culinaires avec vos collègues ; dans son fabuleux gîte, l'**Espace Medissey**, le célèbre chef **Pierre Résimont** (L'Eau Vive, 2 étoiles Michelin), vous dévoilera quelques-uns de ses secrets de cuisine.

Vous préférez profiter de l'air pur de la campagne ? Rendez-vous à Denée, au gîte **La Classe**, où dans la vaste prairie qui jouxte le gîte, vous devrez en équipe construire un enclos pour tenter d'y faire entrer quantité de moutons, brebis et agneaux. La partie sera loin d'être gagnée, mais fous rires et bonne humeur compenseront largement les petites frustrations éventuelles. Dans la même idée, Danielle Goeyens propose toute une série d'activités sur le thème de la ferme au **Château-Ferme de Laneffe**. À noter que ce programme s'adapte également aux groupes plus importants, notamment dans le cadre de family days. En pleine campagne condruzienne, non loin de Ciney, Marie-France Lissoir vous accueillera dans ses **gîtes de Choquenée** et vous proposera une balade nature, jalonnée d'indices qui vous permettront de réaliser, une fois de retour au gîte, une délicieuse recette du terroir.

Formule résidentielle

Ces gîtes, destinés le week-end et pendant les vacances scolaires à la clientèle loisirs, proposent bien sûr des formules résidentielles pour des groupes n'excédant pas – pour les plus grands – les 20 participants. Si les espaces ne sont pas volumineux, combinés à la magie des lieux, ils favorisent le rapprochement entre collègues. ■

Envie d'en savoir plus sur les nombreuses possibilités qu'offre la province de Namur en matière de séminaire et d'incentive ? N'hésitez pas dès lors à contacter **Namur Congrès**, la cellule «Tourisme d'affaires» de la Fédération du Tourisme de la Province de Namur. Un service efficace et gratuit, une base de données de plus de 140 partenaires.

NAMUR CONGRÈS
081/ 77 67 58 - info@namurcongres.be
www.namurcongres.be

NAMUR congrès

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

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

Dynam!sme

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

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

uwe
union wallonne des entreprises

Contact

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

ÉLEVEZ VOTRE NIVEAU DE JEU, AVEC LE NOUVEAU NISSAN NV300 GARANTI 5 ANS.

5 ANS DE GARANTIE
160 000 KM
SUR TOUTE LA GAMME UTILITAIRES*

La talentueuse équipe Nissan accueille un nouveau venu très prometteur: le nouveau Nissan NV300. Et s'il intégrait bientôt votre propre équipe? Avec un volume de chargement de 3 europalettes et une longueur de chargement jusqu'à 4m15, le nouveau Nissan NV300 s'adapte à tous les terrains. Et en plus, votre nouveau transfert est garanti 5 ans*. À coup sûr un futur champion!

Réservez un essai et découvrez le nouveau Nissan NV300 chez votre concessionnaire.

Nissan, véhicules utilitaires officiels de l'UEFA Champions League.

NISSAN.BE

*5 ans / 160.000 km (le premier atteint) de garantie constructeur sur la gamme LCV (à l'exception du e-NV200**). **e-NV200: la garantie de base pour les véhicules, reprise dans l'article 3.1 du Livret de Garantie et de Maintenance, est étendue à 5 ans (à partir de la date de départ de la garantie)/100.000km (le premier atteint) pour le e-NV200. Carrosserie et peinture exclues les années 4 et 5. Termes et exclusions applicables. Pour plus d'informations, veuillez consulter les Termes et Conditions de Garantie Etendue. En dehors des conditions de garantie susmentionnées, toutes les conditions de garantie reprises dans le Livret de Garantie et de Maintenance demeurent inchangées. L'émetteur de cette Garantie Etendue est Nissan International Insurance Ltd. Annonceur: Nissan Belux s.a. (Importateur), Bist 12, 2630 Aartselaar. N° TVA/BCE de la succursale: BE0838.306.068. Photos non contractuelles.
Informations environnementales: A.R. 19/03/2004: www.nissan.be

Donnons priorité à la sécurité.