#275

Dynam!sme

PÉRIODIQUE BIMESTRIEL DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES (UWE) - 10-11/2018

06
Arrivée d'Alibaba en Wallonie : le point de vue de l'UWE

10
Passage de flambeau à la Présidence de l'UWE

20
UWE ON TOUR #4
À la rencontre des entreprises wallonnes !

Spécial "Assemblée Générale UWE"

union wallonne des entreprises

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

Votre entreprise est-elle déjà fan de la Boutique de tri ?

Trier les PMC est obligatoire dans les entreprises, mais ce n'est pas vraiment évident à réaliser. Voilà pourquoi la Boutique de tri de Fost Plus aide votre entreprise à trier plus et d'une meilleure manière. Vous trouverez sur cette boutique en ligne, en plus des informations utiles et des astuces de tri, des autocollants, des affiches et des guides de tri. Le tout à commander gratuitement ou à télécharger.

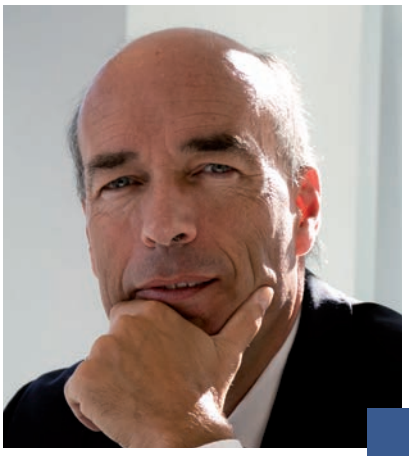
Commandez gratuitement vos autocollants et vos affiches sur laboutiquedetri.be

Fostplus

Ensemble > Trions bien > Recyclons mieux

Editorial

par **Olivier de WASSEIGE**, Administrateur Délégué de l'UWE



Arrivée d'Alibaba en Wallonie : **tout le monde ne devrait-il pas s'en réjouir ?**

→ LIRE AUSSI L'INTERVIEW D'OLIVIER de WASSEIGE SUR CE SUJET EN PAGE 6.

La logique voudrait que tous les acteurs de l'économie wallonne se réjouissent de l'arrivée d'Alibaba. En effet, de nombreux emplois directs et indirects vont être créés : dans les entreprises qui interviendront dans la phase d'installation, dans celles qui vendront à Alibaba des services «business» ou «de support». Sans oublier plusieurs sociétés locales qui bénéficient déjà de l'effet d'attraction que génère l'arrivée d'Alibaba chez d'autres prestataires d'e-commerce chinois, qui découvrent l'intérêt d'un positionnement dans cette zone logistique importante.

Cerise sur le gâteau : de nombreuses entreprises wallonnes bénéficieront de l'infrastructure d'Alibaba, qui vient peut-être les concurrencer sur leur propre territoire, mais leur ouvre une voie royale, aérienne et ferroviaire, services compris, vers environ 1,5 milliard de consommateurs potentiels ! Presque 50% des exportations wallonnes se font vers les trois grands pays limitrophes (France, Allemagne, Pays-Bas), et 80% en Europe. Soit sur un marché limité. La Wallonie a besoin d'exporter plus, et plus loin qu'en Europe, et une porte s'ouvre vers un immense marché, en profitant des infrastructures logistiques et des moyens de transport qui ne retourneront dès lors pas à vide vers l'Extrême-Orient.

C'est donc tout un écosystème autour de l'export, l'e-commerce et la logistique, qui sera boosté par l'arrivée d'Alibaba, avec un effet structurant sur le tissu économique wallon, créateur de valeur ajoutée pour de nombreuses entreprises, mais aussi et surtout d'emplois dans ces entreprises partenaires ou clientes, outre les emplois créés par Alibaba elle-même.

L'Union Wallonne des Entreprises recommande depuis longtemps des politiques économiques favorisant le développement d'écosystèmes qui fédèrent des entreprises et leurs partenaires (sous-traitants, centres de recherche...), atteignent la masse critique en termes de compétences et emplois sectoriels, et renforcent de la sorte leur visibilité dans le radar des clients et des investisseurs étrangers. Alibaba est le deuxième dossier récent de ce type, après l'arrivée de Thunder Power à Charleroi, et le développement potentiel d'un cluster autour de la voiture électrique.

Il y a donc lieu de s'en réjouir, car cela montre que l'économie wallonne est dans une spirale positive, autour d'une dynamique nouvelle, où l'on accepte de tourner la page de certains actifs du passé, de changer de paradigme, d'oser miser sur des secteurs nouveaux, innovants, disruptifs. La Wallonie change et progresse, sur des fondations qui se solidifient.

Et pourtant, ce qui est frappant, c'est que cela ne semble pas réjouir tout le monde. S'il est normal que certaines associations locales posent des questions au sujet des nuisances sonores, comment comprendre les premières réactions syndicales, qui se sont juste inquiétées de la précarité à long terme des emplois chez Alibaba, et de la Commission Paritaire à laquelle le personnel sera rattaché ? Quel paradoxe, alors que notre but à tous, organisations patronales et syndicales, à côté de défendre les intérêts de ceux que nous représentons, devrait être de tout faire pour (re)mettre au travail un maximum de nos 214.000 demandeurs d'emploi wallons !

Cet éditorial est bien évidemment aussi pour moi l'occasion de remercier Yves Prete pour son investissement sans relâche à la présidence de l'UWE. Il est particulièrement bien placé pour évaluer la charge qui pèse désormais sur les épaules de son successeur Jacques Crahay. Je connais l'engagement de Jacques pour l'UWE, les entreprises et sa région. Et nous ne pouvons que le remercier d'avoir accepté d'y consacrer son énergie. Plus que jamais, et particulièrement en vue des élections de 2019, les enjeux du développement de la Wallonie sont capitaux, mais tellement passionnants. ■

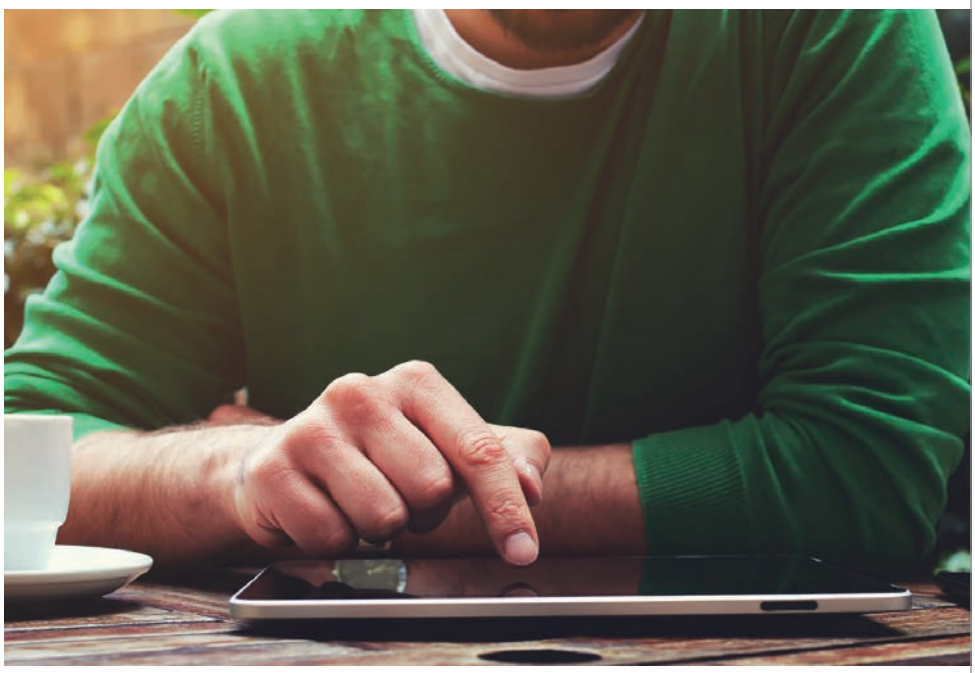
union wallonne des **entreprises**

Suivre le marché de l'énergie : Comment votre entreprise peut en tirer profit ?

Pour les utilisateurs professionnels, le marché de l'énergie n'est pas un long fleuve tranquille. Les prix fluctuent au jour le jour | d'heure en heure, d'où l'intérêt de suivre activement le marché.

Quelle stratégie ?

S'il est virtuellement impossible de pronostiquer l'évolution du prix de l'énergie, les entreprises ne doivent pas pour autant se croiser les bras et attendre passivement de recevoir leur facture. Pour réduire leur budget 'Energie', elles peuvent participer activement au marché via le marché à terme, sur lequel elles peuvent acquérir des volumes à utiliser ultérieurement. Cet achat se fait à un prix déterminé, grâce auquel l'entreprise se prémunit contre les fluctuations ultérieures. Autre option, le marché spot, sur lequel vous achetez aujourd'hui de l'énergie qui sera utilisée demain. Les prix sont souvent inférieurs à ceux du marché à terme, mais ces cours fluctuent davantage, en raison de la loi de l'offre et de la demande.



Fluctuations

Des variables telles qu'une vague de froid ou la fermeture inattendue d'une centrale nucléaire ont un effet direct sur le prix de l'électricité. Les entreprises qui gèrent activement ces variables peuvent acheter leur énergie au meilleur moment, en profitant de cet effet de marché.

Flemming Madsen, Plant Manager du Groupe RPC, le confirme :. « *Le Groupe RPC fabrique plusieurs variétés de plastique. Nous consommons donc de grandes quantités d'énergie. Pour nous, il est donc essentiel de suivre activement les prix de l'énergie.* »

Ayant appris qu'il est désormais possible de suivre le marché de l'énergie en temps réel depuis son smartphone, Flemming Madsen a téléchargé l'app Luminus Energy Management. « *Via cette application, je reçois une notification lorsque le prix de l'énergie atteint un niveau que j'ai prédéfini. Grâce à elle, je peux réagir instantanément.* »

Suivre le marché en temps réel, via votre tablette ou votre smartphone

Désormais, il ne faut plus être un expert pour suivre le marché de l'énergie. L'app Luminus Energy Management s'en charge pour vous. Par le biais de rapports hebdomadaires et d'alertes en cas d'événement important, elle rend les marchés accessibles à tous les utilisateurs professionnels. Le plus simplement du monde, depuis votre smartphone ou votre tablette.

Flemming Madsen : « *Le plus grand atout de l'application Luminus Energy Management, c'est de me permettre de suivre les prix de l'énergie en temps réel. À l'aéroport, dans le train ou chez moi. J'étais déjà bien informé par le passé, mais le suivi des marchés est désormais un jeu d'enfant. Je consulte les prix encore plus souvent qu'avant, pour réagir instantanément et tirer profit des opportunités.* »

L'app Luminus Energy Management : pour tirer profit du marché de l'énergie

Available on the App Store

GET IT ON Google Play

Luminus

Pour plus d'informations, contactez-nous :
btb@edfluminus.be - **www.luminus.be**

Sommaire #275

06 **Opinion** | A propos de l'arrivée d'Alibaba en Wallonie

10 Assemblée Générale

10 **Présidence UWE** | Jacques Crahay succède à Yves Prete
12 **Présidence UWE** | Yves Prete : garder le cap !
14 **Rétrospective** | L'UWE a 50 ans !
15 **Perspective** | Odyssée Wallonie 2068
16 **Entrepreneuriat** | Un «pitch» de startups au programme de l'AG
18 **Photos** | Revivez la soirée du 5 novembre en photos...

20 Entreprises

20 **UWE ON TOUR #4** | A la rencontre des entreprises wallonnes...
23 **Publication** | Le congé-éducation payé
24 **CCI de Wallonie** | Guide des CCI et portrait de l'entreprise Atolo
26 **Gestion durable** | Gobelets jetables : les alternatives
28 **Mobilité** | Budget Mobilité : comparatif des opérateurs belges
30 **Financement** | Le Private Banking conserve de beaux atouts !

36 Dossier "SPÉCIAL PHOTOVOLTAÏQUE"

46 Expertise

46 **Point Conjoncturel** | Coup de frein sur l'optimisme

48 Réseau

48 **À lire** | Les PPP, le SEC 2010 et le déficit public

50 Lifestyle

50 **MICE** | Province du Brabant Wallon

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, Olivier de Wasseige, André Lebrun, Didier Paquot, 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 2017

ISSN 0776-1716

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

Olivier de WASSEIGE à propos d'Alibaba

Le développement de la Wallonie passe par celui des entreprises !

L'ARRIVÉE D'ALIBABA A ALIMENTÉ LE DÉBAT ET CE N'EST PEUT-ÊTRE PAS TERMINÉ... DYNAMI!SME A VOULU REVENIR AVEC OLIVIER de WASSEIGE SUR SON ÉDITORIAL (PAGE 3). L'OCCASION DE COMPLÉTER LA VISION DE L'UWE SUR CE DOSSIER ET SUR PLUSIEURS AUTRES DU MÊME GENRE.

DYNAM !SME : Olivier de Wasseige, vous regrettez (et le mot est faible) que l'arrivée d'Alibaba soit critiquée par certains acteurs wallons.

OdW *C'est vrai que ces derniers jours, beaucoup d'encre a coulé au sujet de l'arrivée d'Alibaba en Wallonie et en sens très divers. Pour l'UWE, l'arrivée d'un tel investisseur est une excellente nouvelle et il ne faut pas faire la fine bouche. Le premier point positif est que l'arrivée d'Alibaba va s'accompagner de la création de nombreux emplois directs et indirects.*

Ces emplois indirects sont trop souvent sous-estimés ?

OdW *Oui ! C'est pourtant très en amont que les premiers emplois indirects vont être créés. Il va falloir aménager des accès, des routes, les équiper, construire des entrepôts, installer tous les équipements logistiques, aménager des bureaux. Un très grand nombre d'entreprises vont être impliquées dès cette première phase. Il y aura ensuite toutes les entreprises qui vont permettre au centre logistique d'Alibaba de fonctionner avec le monde extérieur et ses clients. Parmi ces sous-traitants ou fournisseurs, on va notamment retrouver des transporteurs et des logisticiens. Ensuite, la plateforme ne pourra bien fonctionner que si elle est entourée d'une série de prestataires, comme des sociétés de gardiennage ou de nettoyage, par exemple. Certaines de ces entreprises ont déjà bien saisi l'opportunité qui se présentait : on a déjà pu lire de nombreux témoignages de certaines d'entre elles, qui essaient actuellement de se positionner comme partenaires potentiels.*

Alibaba est aussi un levier ?

OdW *La visibilité qu'offre Alibaba à la région wallonne a déjà un effet d'attraction auprès d'autres acteurs de l'e-commerce, à commencer par des prestataires chinois. Alibaba positionne Liège comme zone logistique importante sur la carte du monde. Ce dont profitent déjà des entreprises locales actives dans la logistique et le dédouanement, pour ne citer que ces deux domaines. Et puis, je vois aussi un potentiel pour nos entreprises déjà exportatrices ou pour d'autres qui souhaitent se lancer à l'international. La chaîne logistique mise en place pour acheminer vers Liège les produits distribués par Alibaba ne repartira pas à vide. C'est de l'intérêt de tous de profiter des moyens déployés par le géant chinois pour amener demain nos produits dans des contrées où ils ne sont actuellement pas présents. Le challenge sera aussi pour certaines entreprises wallonnes d'essayer de faire référencer tout ou partie de leur catalogue de produits sur la plateforme web d'Alibaba, plutôt que de gérer la leur.*

Dans votre éditorial, vous avez mis l'accent sur l'effet structurant du développement de tels écosystèmes et sur l'opportunité que cela représente en termes d'emplois. Vous comprenez que certains émettent des réserves sur le type d'emplois créés, considérés comme peu qualifiés ?

OdW *Non, très clairement : pour moi, c'est un comble de voir certains critiquer la qualité des emplois qui seront créés, en majorité pour des personnes avec peu de qualifications.*

Dans le cadre de l'attrait d'investisseurs, la Wallonie ne doit-elle pas aussi tenir compte des qualifications des demandeurs d'emploi ?

Faut-il rappeler que 45% ne disposent pas d'un diplôme de l'enseignement secondaire du 3e degré ? Il est certain que tout doit être mis en œuvre pour permettre aux demandeurs d'emploi de se former et d'acquérir plus de qualifications. Néanmoins des emplois resteront disponibles pour les non ou moins qualifiés, emplois offerts par des entreprises comme Alibaba.

Tout le monde n'a pas le même sens de l'urgence par rapport à notre taux d'emploi ?

OdW *N'oublions pas que la Wallonie a un taux d'emploi nettement inférieur à ses voisins. Dès lors il nous faut plus d'emplois pour les hautement qualifiés et qualifiés, mais aussi plus d'emplois pour les non qualifiés. On peut donc voir d'un bon œil le large éventail des emplois proposés par les (nouvelles) entreprises se développant en Wallonie.*

Certains remettent en cause le niveau d'exigence réclamé par les entreprises...

OdW *Quand les entreprises mettent des critères d'embauche trop sélectifs, certains leur reprochent de chercher des moutons à cinq pattes, et par conséquent de ne pas donner de chances d'emploi aux faiblement qualifiés, voire de les enfoncer dans un statut d'inemployabilité. Le souhait de la société entière est bien sûr que ces personnes puissent se former, et accéder à des qualifications supérieures.*

“

NOUS DEVONS, TOUS, NOUS RÉJOUIR DE TOUTE INITIATIVE ENTREPRENEURIALE : CRÉONS UN CLIMAT PROPICE AUX ENTREPRISES, DONNONS CONFIANCE AUX ENTREPRENEURS AFIN QU'ILS NE CRAIGNENT PAS D'OSER ENTREPRENDRE ET SE DÉVELOPPER.

Olivier de WASSEIGE,
Administrateur Délégué
Union Wallonne des Entreprises

Mais tous ne pourront y arriver et une société logistique comme Alibaba leur proposera donc des emplois «accessibles». N'oublions d'ailleurs pas non plus que les ouvertures de jobs pour ces profils peu qualifiés seront de plus en plus faibles, comme le montrent de nombreuses études. Celle de Cedefop réalisée en 2016 prévoit que sur la période 2015-2025, malgré une augmentation de 400.000 emplois en Belgique, le nombre d'emplois peu qualifiés diminuera de 215.000 unités, passant de 17,8% à 12% du total. On peut donc se réjouir d'avoir une certaine variété dans les emplois proposés par les entreprises et nouvelles entreprises se développant en Wallonie.

Quelle conclusion tirez-vous de cette polémique ?

OdW *Mon message est que nous devons, tous, nous réjouir de toute initiative entrepreneuriale : créons un climat propice aux entreprises, donnons confiance aux entrepreneurs afin qu'ils ne craignent pas d'oser entreprendre et se développer. Le politique ne peut pas tout, c'est l'esprit collectif qui doit changer, le développement de la Wallonie passe par celui de ses entreprises, et d'une culture entrepreneuriale. Une région qui n'aime pas ses entreprises et ses entrepreneurs ne peut que s'appauvrir !*

INTERVIEW D'ERIC SPAPENS, DIRECTEUR MARKETING CHEZ WORLDLINE

« Même les détaillants ont tout intérêt à encourager les paiements électroniques »

« Est-ce que je peux payer par carte ? » Une question que les consommateurs ne doivent pratiquement plus poser à la caisse. « Évidemment que vous pouvez payer par carte. » Eric Spapens, directeur marketing chez Worldline, l'entreprise chargée du traitement des paiements électroniques en Belgique, est le mieux placé pour nous parler de l'évolution des paiements. « Le consommateur sort de plus en plus souvent sa carte ou son smartphone, même pour de petits montants. »

Quelles sont les dernières tendances en matière de paiements électroniques ?

« Nous constatons que le nombre de paiements électroniques bat de nouveaux records chaque année », répond **Eric Spapens.** « En 2017, nous avons passé pour la première fois le cap des 2 milliards de transactions traitées. Un record que nous pulvériserons à nouveau en 2018. Nous relevons une deuxième tendance : les consommateurs paient n'importe quel montant par carte ou avec leur smartphone. Cette année, le nombre de paiements électroniques pour des montants de maximum 10 euros a augmenté de 27 %. Et nous avons enregistré une augmentation de 11 % par rapport à 2017 pour les montants jusqu'à 5 euros. »

Les consommateurs veulent-ils payer par carte ou avec leur smartphone même à la boulangerie ou à la librairie ?

« Absolument. Le paiement électronique est maintenant devenu une évidence dans les supermarchés et les grandes chaînes. Et ce type de paiement est aussi en forte hausse dans les petits commerces depuis quelques années. Pour les montants jusqu'à 5 euros, par exemple, nous avons constaté une augmentation de 36 % des transactions électroniques dans les petits commerces par rapport à 2017. La popularité croissante des paiements électroniques pour les petits montants renforce à son tour le potentiel du paiement sans contact. 62 % de tous les paiements Bancontact sans contact concernent déjà des montants jusqu'à 10 euros. »

« Payer sans contact » : qu'est-ce que c'est au juste ?

« Pour payer sans contact, le consommateur doit simplement passer sa carte ou son smartphone devant le terminal de paiement. Et il ne doit même pas entrer de code PIN pour des montants jusqu'à 25 euros. Vu sa facilité d'utilisation et le gain de temps réalisé, cette technologie gagnera encore en popularité dans les mois et les années à venir. Notre pays compte déjà plus de 7 millions de cartes Bancontact sans contact. Un nombre qui va croissant chaque jour. Signalons aussi les applications qui permettent aux consommateurs de payer sans contact avec leur smartphone, comme les applications Belfius et Bancontact. »

> Les transactions jusqu'à 5 euros sont gratuites dans nos Packs

Certains commerçants s'inquiètent des coûts des transactions. Les entreprises qui appliquent des tarifs bas ou fixes voient leurs marges se réduire.

« À la demande des commerçants, nous avons lancé les Packs Worldline pour répondre à l'augmentation exponentielle des paiements électroniques pour des petits montants. En plus d'un terminal et de l'assistance technique, toutes les transactions* jusqu'à 5 euros sont entièrement gratuites dans ces Packs. Une offre extrêmement avantageuse, particulièrement pour les détaillants qui pratiquent des tarifs bas ou fixes. Je pense notamment aux librairies et aux snacks. »

« Les montants jusqu'à 10 euros représentent aujourd'hui 25 % de l'ensemble des transactions électroniques. Les commerçants ont donc tout intérêt à encourager ce mode de paiement. Les consommateurs veulent pouvoir payer par carte ou avec leur smartphone partout et n'importe quand, même pour de petits achats, comme un pain chez le boulanger ou une bière dans leur café préféré. »

Vous trouverez de plus amples informations sur les Packs de Worldline ici : **worldlinepacks.be/fr**

Worldline

Transactions jusqu'à 5 euros GRATUITES

Les paiements électroniques ont le vent en poupe, surtout pour les petits montants. Worldline connaît une croissance de 32 % pour le paiement de petits montants par Bancontact. Pour stimuler encore davantage ces paiements, nous offrons **les transactions Bancontact gratuites pour les montants jusqu'à 5 euros*** à nos clients avec un Pack Worldline**. **Et ce, mois après mois.** Fort, non ?

Intéressé ? Profitez dès aujourd'hui de cette offre exclusive :

078 055 026 (lu-ve, 9h-17h)

campaigns-belgium@worldline.com

worldlinepacks.be/fr

* Limité à 2000 transactions Bancontact par mois.
** Les clients qui ont un Pack Compact, Complete ou Comfort.

an atos company

Worldline

Présidence UWE

Jacques Crahay succède à Yves Prete

AFFLUENCE DES GRANDS SOIRS CE LUNDI 05 NOVEMBRE À L'AULA MAGNA DE LOUVAIN-LA-NEUVE POUR SALUER LE PASSAGE DE TÉMOIN ENTRE YVES PRETE ET JACQUES CRAHAY À LA PRÉSIDENCE DE L'UWE. POUR CELUI QUI EST AUSSI CEO DE L'ENTREPRISE FAMILIALE COSUCRA, C'EST UN MANDAT DE 3 ANS QUI DÉMARRE, AVEC DÉJÀ EN POINT DE MIRE LA DÉFENSE DES INTÉRÊTS DES ENTREPRISES DANS LE CADRE DE L'IMPORTANT SCRUTIN (NOTAMMENT RÉGIONAL) DE MAI 2019. DANS SON DISCOURS D'INVESTITURE, IL A CEPENDANT VOULU SE PROJETER AUSSI DANS LE LONG TERME, EN INVITANT SES PAIRS ET LES AUTRES PARTIES PRENANTES À CONSTRUIRE ENSEMBLE LA WALLONIE DES GÉNÉRATIONS FUTURES.

Par Yves-Etienne MASSART

Pour sa prise de fonction à la présidence de l'UWE, Jacques Crahay a puisé dans son expérience professionnelle à la tête de son entreprise familiale pour inviter ses pairs à relever avec lui les défis que l'économie et les entreprises wallonnes doivent relever. Il a tenu à partager une conviction forte : "*Seule une activité économique sociétalement et environnementalement soutenable aboutira à assurer, pour nos générations futures, la prospérité de la Wallonie et à maintenir, voire améliorer, son excellent cadre de vie. Nous en avons la responsabilité devant les générations Y et Z qui sont déjà là et qui nous observent. Nous assistons à la fin d'une ère, d'un modèle de société et de son développement qui a duré au moins les 200 dernières années. Nous sommes en train de vivre un moment très particulier de l'humanité !*" Il a dès lors exprimé le souhait que 3 chantiers guident son action et les choix posés par tous les entrepreneurs wallons : l'énergie et les matières premières non-renouvelables, l'évolution de nos relations humaines et, enfin, l'évolution technologique et en particulier la technologie digitale.

Jacques Crahay en est convaincu : qui mieux que l'entreprise peut organiser un nouveau modèle ? "*Grâce à ces trois chantiers, j'aspire à ce que nous soyons capables de créer les leaders mondiaux d'une nouvelle génération dans nos domaines d'expertises. Parce que notre socle pour le succès reste notre capacité à exporter nos savoir-faire et connaissances grâce à l'innovation, ainsi que notre faculté de promouvoir de nouvelles relations humaines au sein des entreprises, pour l'épanouissement des employés*".

Il voit dans ces différents piliers le fondement d'une économie nouvelle, prospère et en phase avec les attentes de la société et des générations futures, en s'appuyant sur ceux qui font l'économie wallonne : plus de 77.000 entrepreneurs, à la tête d'autant d'entreprises. Jacques Crahay se réjouit que des dizaines de start-ups et spin-offs se sont créées ces dernières années, fruits des efforts de tous dans la promotion de l'entrepreneuriat. "*Ces jeunes entreprises imprègnent leur fonctionnement et leurs produits et services de leurs aspirations à de nouveaux modèles de production, d'échange et de relations humaines. Il en faut encore beaucoup d'autres. J'aurai à cœur de renforcer les écosystèmes entrepreneuriaux en Wallonie, là où ils se développent, dans des provinces, villes et quartiers*".

Il a également tenu à rappeler les principales priorités de l'UWE, qui rythmeront son travail quotidien : "*L'adéquation des compétences reste un chantier capital pour notre économie. Résoudre l'équation de 30.000 emplois vacants et de 220.000 demandeurs d'emploi est la priorité immédiate parce que le développement de nombreuses entreprises en est freiné. Les mesures prises par les gouvernements actuels pour lutter contre les métiers en pénurie et en forte tension vont évidemment dans le bon sens et doivent continuer d'être soutenues, accélérées même. La réforme de l'enseignement reste un chantier de toute première priorité et que nous supportons du mieux que nous pouvons*".

Comme pour ses prédécesseurs, le climat social est aussi un point d'attention fort, car il est le préalable indispensable à la concertation sociale. "*Sans un climat social serein, pas de développement économique durable. Et il y a d'autres façons d'y arriver qu'en faisant des grèves pénalisant les entreprises.*

Jacques CRAHAY, Président
Union Wallonne des Entreprises

> L'ESPRIT COLLECTIF DOIT CHANGER ET COMPRENDRE QUE LE DÉVELOPPEMENT DE LA WALLONIE PASSERA PAR LES ENTREPRENEURS ET LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES.

Laissons les forces positives s'épanouir : nous tendons la main au banc syndical afin de créer un climat pro-entrepreunariat et pour développer cette culture entrepreneuriale qui est un facteur d'épanouissement économique profitable à tous". Sans oublier la poursuite des améliorations dans les services publics, le déploiement industriel et la mobilisation du territoire, qui feront également partie des priorités défendues par l'UWE.

Jacques Crahay compte exercer son mandat selon les principes énoncés dans les 3 chantiers. En lien avec le premier, celui de l'énergie et des ressources, il s'engage à ce que l'UWE continue à influer, "*particulièrement pour assurer une transition énergétique responsable, décidée, réaliste et sans retour en arrière. A court terme, nous devons rester attentifs à la sécurité d'approvisionnement ainsi qu'à la compétitivité avec les autres régions d'Europe.*

Par ailleurs, le nouveau Président de l'UWE compte poursuivre dans la voie de ses prédécesseurs et œuvrer à mettre en réseau les différentes organisations patronales pour utiliser de manière encore plus efficiente leurs ressources et leurs compétences au service des entreprises et de la société. Dans cette optique, il a rappelé la volonté de rapprochement avec les chambres de commerce wallonnes comme relais locaux indispensables à une réflexion de proximité.

Il voit le rôle de l'UWE comme celui de coordinateur des fédérations membres afin d'être force de proposition et acteurs proactifs dans les défis que je viens de décrire. Il a ensuite déclaré "*vouloir construire ensemble avec nos organisations-sœurs fédérale, bruxelloise et flamande une vision commune sur notre transition énergétique et sur notre mobilité à l'échelle nationale*".

Jacques Crahay l'a rappelé : le déploiement industriel est aussi prioritaire, "*car une industrie puissante est le socle d'une économie prospère. La mutation industrielle est en cours dans de nombreux secteurs : l'arrivée de Thunder Power à Gosselies est un bel exemple de redéploiement. Nous souhaitons qu'il soit non seulement générateur d'emplois, mais devienne aussi fédérateur d'un éco-système innovant, faisant travailler ensemble et en co-création les différents partenaires dans la recherche et la sous-traitance*".

Autre priorité : mobiliser le territoire pour répondre aux besoins économiques, démographiques et de mobilité. "*Et c'est le focus sur l'ensemble de ces priorités qui ne fera que renforcer la spirale positive dans laquelle la Wallonie se trouve aujourd'hui, même si cela ne se traduit pas encore directement dans les chiffres. Les indicateurs s'améliorent, même s'il reste un long chemin à parcourir. La Wallonie change et progresse, elle montre qu'elle peut se relever. Les fondations sur lesquelles on peut construire existent : capitalisons sur celles-ci !*"

On en voit des exemples tous les jours : des outils financiers qui se modernisent, le focus sur la croissance des entreprises qui ont un effet structurant et créateur de valeur ajoutée, une administration plus sensible aux entreprises, des éco-systèmes déjà performants ou en devenir, le soutien d'une culture entrepreneuriale.

Avant de conclure, Jacques Crahay a voulu partager deux messages forts : Le premier, c'est que "*le politique ne peut pas tout, l'esprit collectif doit changer et comprendre que le développement de la Wallonie passera par les entrepreneurs et le développement des entreprises*". Le second, c'est que "*une fois de plus, nous devons profiter des atouts de la Wallonie : sa géographie idéale, ses entreprises de renommée mondiale, le dynamisme de ses entrepreneurs et de ses pôles universitaires, ses centres de recherche performants, ses collaborateurs de haut niveau et bien formés*".

Voilà autant d'engagements auxquels il souscrit pour ce mandat à la présidence de l'UWE pour les trois prochaines années, en espérant "*que nous prendrons ce soir, chacun dans son rôle et tous ensemble, la résolution de nous engager solidairement dans cette noble cause qu'est l'avenir de notre région, de notre communauté et de nos entreprises*". ■

L'intégralité du discours de Jacques CRAHAY est disponible en vidéo sur **www.uwe.be/ag2018**

Présidence UWE

Yves Prete : garder le cap !

AU MOMENT DE BOUCLER SON MANDAT ET DE CÉDER LE RELAIS À JACQUES CRAHAY À LA PRÉSIDENCE DE L'UWE, YVES PRETE A TENU À LIVRER QUELQUES MESSAGES-CLÉS. AUTANT DE FILS ROUGES DE SON MANDAT ET DE L'ACTION DE L'UWE. A LA MÊME TRIBUNE, 3 ANS PLUS TÔT, IL INSISTAIT SUR LA NÉCESSITÉ DE GARDER LE CAP DANS UN MONDE IMPRÉVISIBLE. IL NE CROYAIT PAS SI BIEN DIRE...

Par Yves-Etienne MASSART

Election de Donald Trump à la Présidence des Etats-Unis, avec pour effet en cascade : protectionnisme, remise en cause des engagements climatiques, tensions plus fortes avec la Chine, l'Iran et la Russie, le monde n'est plus le même qu'en 2015. L'Europe non plus, d'ailleurs : "*Le referendum pour le Brexit nous entraîne dans une aventure dont nous ne voyons toujours pas les conséquences. En parallèle, la montée du populisme dans certains pays européens, dont le nôtre, met à mal la construction européenne déjà très affaiblie par ce Brexit. Le spectre d'un défaut de l'Italie, troisième économie européenne, nous inquiète. Certains pays d'Amérique du Sud sont dans des situations dramatiques. Et nous ne parvenons pas à résoudre le délicat problème de l'immigration aux portes de l'Europe. Le terrorisme est toujours là, le fanatisme religieux est toujours bien vivant. La Belgique a payé un lourd tribut avec les attentats de Bruxelles*".

Yves Prete est ensuite revenu sur la situation de la Belgique : "*Le 2 septembre 2016 , on annonçait la fermeture de Caterpillar. En 2017, la Wallonie changeait de gouvernement, l'affaire Publifin et le Samu Social allaient changer fondamentalement les pratiques de gouvernance. Des question se posent toujours sur nos capacités à rencontrer les défis de mobilité, de transition énergétique, d'environnement et de transition générationnelle qui sont devant nous*".

Autant de turbulences qui ont rythmé l'actualité de son mandat. C'est donc relativement heureux qu'il a pu souligner que, malgré le contexte, l'économie wallonne avait bien résisté pendant ces trois années. "*Le pétrole bas et l'argent bon marché ont soutenu la croissance mondiale. Les mesures prises par nos gouvernements fédéraux et régionaux, ainsi que le dynamisme de nos entreprises ont permis de maintenir un taux de croissance acceptable quoique toujours trop faible pour nous permettre de rattraper notre retard par rapport à la moyenne européenne*".

Il n'a pas manqué de rappeler les quatre priorités fixées par l'UWE et déclinées dans le plan «Ambition 2020» : la croissance des entreprises, l'efficacité du marché du travail, la modernisation de l'appareil public et la construction d'un climat social de qualité. Premier motif de satisfaction : la croissance des entreprises, a permis de créer des emplois et de diminuer le chômage en Wallonie.

«Les actions de soutien aux entreprises ont été nombreuses et leurs impacts devraient encore s'accentuer dans le futur. Citons les mesures prises par les gouvernements, quel que soit le niveau de pouvoir : Tax Shift, impôt des sociétés, Plan PME, mesures fiscales pour les chercheurs et les détenteurs de brevets, soutien aux pôles de compétitivité, l'agence du numérique, le conseil des PME et de l'Industrie. Ce n'est pas exhaustif et d'autres mesures devraient encore soutenir la croissance, je pense notamment aux plans d'investissements Wallons et Fédéraux.»

Par contre, Yves Prete regrette que deux points essentiels sont toujours problématiques : la mobilité et la transition énergétique. "*La complexité de nos institutions est un frein à la solution de nos problèmes de mobilité et, pour l'énergie, nos entreprises sont très inquiètes : son coût et sa disponibilité étant des éléments majeurs de notre compétitivité*".

L'efficacité du marché du travail, deuxième pilier du plan «Ambition 2020» a aussi vu de nombreuses mesures se concrétiser. "*La formation en alternance se développe, quoique trop lentement, le Gouvernement Wallon a pris des mesures pour diminuer les métiers en pénurie. L'UWE fondait et fonde toujours beaucoup d'espoir sur le Pacte d'Excellence pour l'Enseignement : la qualité de l'enseignement est fondamentale pour notre futur. Le pacte est lancé, un grand nombre de mesures ont été prises mais il faut rester vigilants, il importe d'aller vite et de ne pas se perdre en négociations et débats incessants sur les mesures à appliquer*", a-t-il souligné.

Troisième pilier : la modernisation de l'appareil public. Il se félicite d'avoir assisté à des regroupements d'institutions, à un travail important sur la gouvernance, à un travail de digitalisation des administrations.

Yves PRETE, Président sortant, Union Wallonne des Entreprises

CE QUI NOUS UNIT, C'EST LA VOLONTÉ DE CRÉER UNE WALLONIE PROSPÈRE, AU BÉNÉFICE DE TOUS LES WALLONS.

"*Mais Là aussi, le chemin est encore long. Ces modernisations devront déboucher sur une meilleure utilisation des deniers publics ! Il est crucial pour notre futur que les finances wallonnes et fédérales soient assainies. Les taux d'intérêts remonteront et les économies endettées en souffriront*".

Enfin, le quatrième pilier était la création d'un climat social de qualité. "*Il y a trois ans, mon prédécesseur constatait que c'était un échec. Je ne peux que faire le même constat. La confusion entre défense des travailleurs et politique n'a jamais été aussi forte ! Il n'est pas possible de construire un climat favorable si les patrons sont la cible de ceux qui n'aiment pas telle ou telle coalition et si la lutte des classes est leur credo. On ne construit pas en s'opposant, mais en cherchant à œuvrer pour un but commun. Ce qui nous unit, c'est la volonté de créer une Wallonie prospère, au bénéfice de tous les Wallons. Sans consensus social, toutes les mesures reprises ci-avant seront balayées par les forces destructrices. Il est difficile de créer, facile de détruire*".

En conclusion, Yves Prete a voulu insister sur le fait que la Wallonie progresse, sans nier que le chemin reste long et difficile. Il a appelé l'ensemble des acteurs et décideurs à continuer à soutenir les entrepreneurs et les entreprises, à faire de la Wallonie une terre de paix sociale, d'innovation et de travail. "*C'est le seul chemin possible vers une Wallonie prospère, solidaire et heureuse...*" Les derniers mots de son discours ont été pour son successeur, en reconnaissant que les enjeux sont importants, le chemin difficile, mais l'aventure exaltante. ■

L'UWE vue par ses présidents

Une flamme qui brûle depuis 50 ans !

LÉON JACQUES
1968-1970

CHARLES ISAAC
1970-1971

ROGER van der SCHUEREN
1971-1973 | 1979-1983

ANDRÉ LAVENNE
1973-1975

JACQUES DELRUELLE
1975-1979

MICHEL VANDESTRICK
1968-1970

MICHEL COENRAETS
1987-1990

PHILIPPE DELAUNOIS
1990-1993

DOMINIQUE COLLINET
1993-1996

MICHEL HAHN
1996-1997

JEAN STÉPHENNE
1997-2000

JEAN-JACQUES VERDICKT
2000-2003

HENRI MESTDAGH
2003-2006

ERIC DOMB
2006-2009

JEAN-PIERRE DELWART
2009-2012

JEAN-FRANÇOIS HERIS
2012-2015

YVES PRETE
2015-2018

JACQUES CRAHAY
2018-

MERCI AUX 17 PRÉSIDENTS QUI SE SONT RELAYÉS CES 50 DERNIÈRES ANNÉES, POUR LE TEMPS ET L'ÉNERGIE CONSACRÉS À L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES !

« *1968 la première décennie de notre association fut très difficile, mais la persévérance a fini par payer et faire de l'UWE ce qu'elle est aujourd'hui ; avec un tel élan, celle-ci s'impliquera très intensément dans le renforcement de la cohésion sociale et la voie du développement durable, défis majeurs de ce siècle.* » **Jacques DELRUELLE (1975-1979)**

« *Parmi toutes les missions de l'UWE, la plus importante à mes yeux pour l'avenir, c'est aider, pousser, porter les entrepreneurs pour toujours plus d'innovation, pour qu'ils créent de nouveaux équipements, toujours plus performants, plus novateurs...qui puissent être diffusés non seulement dans toute l'Europe, en Amérique du Nord et du Sud, en Asie... sans oublier l'Afrique en devenir.* » **Michel COENRAETS (1987-1990)**

« *Je suis impressionné par le nombre de nouvelles PME en croissance dans toute la Wallonie et cela me rend très optimiste pour l'avenir de notre région.Que l'UWE et ses équipes continuent à soutenir et défendre toutes ces belles entreprises.* » **Philippe DELAUNOIS (1990-1993)**

« *Les entreprises wallonnes ont besoin d'un environnement juridique et administratif stable et accueillant. Il faut que l'UWE continue de tisser et entretenir des liens entre les acteurs publics et privés de la région, afin que les textes et processus légaux et administratifs soient en phase avec les réalités de terrain et permettent aux entreprises d'être réactives et proactives face aux défis que nous prépare le futur.* »

Dominique COLLINET (1993-1996)

« *Pour une UWE qui conduit la Wallonie vers l'innovation et la création de valeur en s'appuyant sur des centres d excellence et nos universités qui par leurs connaissances adressent les défis mondiaux de notre société tout en créant de nouveaux modes de relations humaines favorisant le respect de chacun et amenant chaque Wallon à se former, s'intégrer et contribuer au progrès de l'entreprise et de la société.* »

Jean STÉPHENNE (1997-2000)

« *Etre, avec les entreprises qu'elle représente, un vecteur de développement économique et social dans une Wallonie qui devra, dès 2022, assumer son autonomie financière, par le soutien à la création d'activités et d'emplois durables et aux conditions favorables à ce développement.* »

Jean-Jacques VERDICKT (2000-2003)

« *La Wallonie sous-estime trop souvent sa valeur... Wallons, croyez en vous. L'UWE a l'ambition de vous soutenir longtemps encore.* » **Henri MESTDAGH (2003-2006)**

« *L'UWE doit être LE support à la dynamique entrepreneuriale, proche des PME et des entrepreneurs, à l'écoute de leurs soucis et préoccupations.* » **Jean-Pierre DELWART (2009-2012)**

« *Au delà de la finalité de sa mission visant la prospérité de la Wallonie et le bien-être de ses habitants, l'UWE devra demeurer un phare de stabilité afin de garantir les Libertés qu'elles soient individuelles ou collectives , combattant toute forme d'extrémisme.* » **Jean-François HERIS (2012-2015)**

« *L'UWE défendra inlassablement les entreprises et les entrepreneurs, pour le bien de l'ensemble des Wallons.* »

Yves PRETE (2015-2018)

50 ANS union wallonne des entreprises

Revivez les 50 ans de l'UWE sur **www.uwe.be/historique**

Projet Perpective

Odyssée Wallonie 2068

L'UWE EXISTE DEPUIS 1968 : COMMENT FÊTER CELA ? LORS DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE, OLIVIER DE WASSEIGE A DÉVOILÉ UN PROJET AMBITIEUX POUR PROJETER L'UWE, SES ENTREPRISES MEMBRES ET L'ÉCONOMIE WALLONNE DANS LE FUTUR. OBJECTIF, UNE VISION À L'HORIZON DES 50 PROCHAINES ANNÉES.

par Yves-Etienne MASSART

L'ambition de l'administrateur délégué de l'UWE est clairement affichée : une volonté de ne pas s'attarder sur le passé... mais de regarder l'avenir en lançant un projet de réflexion sur le long terme. *"Prospective 2018-2068, c'est imaginer la Wallonie du futur, la manière dont elle va combler son retard, comment la rendre encore plus ambitieuse, encore plus crédible en déterminant les trajectoires possibles pour y arriver*". Une vision que l'UWE compte partager avec l'ensemble des parties prenantes, notamment les responsables politiques, afin de donner un horizon qui va au-delà des différentes législatures, qui transcende les DPR. "*Mais ce n'est pas tout : les enseignants, les syndicats, la presse, les jeunes générations et leurs parents, mais aussi l'ensemble des citoyens sont au cœur de cette cible des "acteurs de demain" que l'UWE compte bien sensibiliser. C'est essentiel si l'on veut que les jeunes restent en Wallonie pour y vivre, pour y travailler et pour contribuer au renouveau de notre Région*".

Au cœur de ce travail de prospective, un large éventail de matières socio-économiques : enseignement, formation, emploi, industrie, digitalisation, mobilité, énergie, territoire, environnement, démographie et flux migratoires, commerce international... Olivier de Wasseige a annoncé lors de l'AG qu'il s'appuierait sur l'expertise reconnue internationalement de l'Institut Jules Destrée, spécialisé dans les études prospectives.

Le projet est ambitieux dans son contenu, dans son calendrier et dans ses objectifs, qui ne seront atteints que s'ils sont concrets et déclinés sur le terrain. A travers la phase de mûrissement et de préparation du projet Odyssée Wallonie 2068, il s'agira d'abord de définir précisément ces objectifs, les impacts attendus, le périmètre de la réflexion, les méthodes utilisées, les dispositifs à mettre en place, le financement, la gouvernance du projet et le choix des partenaires. Le projet consistera à d'abord partir des ressources dont dispose ou pourrait disposer la Wallonie dans les prochaines années et d'émettre des hypothèses d'évolution sur l'optimalisation de ces ressources. Viendra ensuite la phase d'exploration des ressources et de leurs trajectoires, afin d'explorer de manière sérieuse, créative, plausible, mais volontariste comment les ressources peuvent être valorisées, boostées, ainsi que la trajectoire qui leur permet de transformer la société wallonne à l'horizon 2068. Une étape suivie par celle de l'établissement de la vision à l'horizon 2068 : "*Ne soyons pas naïfs : nous savons bien qu'avec le temps elle évoluera, mais il est important d'avoir cette trajectoire, de se fixer un cap à long terme*".

Moment-clé : la phase d'élaboration de la ou des trajectoires stratégiques pour réaliser la vision 2068, déclinée en termes de communication au cours du premier semestre 2020 : «Odyssey Wallonia 2068, The Great Story» sera l'occasion de partager les résultats. Mais Olivier de Wasseige insiste : "*«The Great Story» constitue davantage un point de départ, le lancement d'une mise en œuvre concrète que la clôture d'un processus : le but n'est donc pas de s'arrêter là. Une sixième phase va nous permettre d'implémenter cette trajectoire. Nous l'avons appelée «Colonisation of the Future» , c'est la phase de réalisation de la vision, la feuille de route de l'UWE pour les années qui suivent*".

Cette Odyssée 2068 va s'appuyer sur quantité d'expertises externes ou internes à l'UWE et à ses membres et créer une dynamique porteuse. Un grand nombre d'entreprises ou de fédérations sectorielles ont déjà répondu présent pour s'investir dans cette approche ambitieuse pour l'avenir, preuve que cette vision à long terme est un vrai enjeu de société pour toute la Wallonie. ■

Timing

- **Phase "Countdown" (mûrissement/préparation) :** à partir de l'automne 2018
- **Phases "Explore", "Imagine" et "Map Design" :** à partir de février 2019
- **Présentation des résultats :** 1er semestre 2020
- **Prolongation :** le projet ne s'arrêtera pas à sa présentation, il se poursuivra par diverses initiatives de réalisation de la vision proposée, et de continuation d'étude prospective (séminaires, groupes de travail, colloques, staff dédié, etc.)

La flamme entrepreneuriale à l'honneur

Un «pitch» de startups au programme de l'AG

L'UWE A BEAU AVOIR FÊTÉ SES 50 ANS, ELLE EST RÉSOLUMENT TOURNÉE VERS L'AVENIR. SYMBOLE DE CE LIEN ENTRE LES ÉPOQUES, L'UWE A INNOVÉ AU COURS DE SON AG 2018 EN METTANT EN VALEUR L'ESPRIT D'ENTREPRISE. SEPT START-UPS ONT AINSI ÉTÉ INVITÉES À «PITCHER» DEVANT UNE ASSISTANCE DE PREMIER CHOIX, AFIN DE LES CONVAINCRE DE LEUR PROJET D'ENTREPRISE ET, QUI SAIT... TROUVER DES INVESTISSEURS. UN EXERCICE DÉLICAT DE PRISE DE PAROLE, QUI PEUT PARFOIS S'AVÉRER DÉTERMINANT POUR LE SUCCÈS DU PROJET ENTREPRENEURIAL. CES JEUNES POUSSES, ACTIVES DANS DES SECTEURS PARFOIS FORT DIFFÉRENTS, ONT AINSI EU L'OPPORTUNITÉ DE SE PRÉSENTER ET DE NOUER DE PREMIERS CONTACTS. DE QUOI PEUT-ÊTRE ASSURER UN JOUR LA RELÈVE...

L'initiative est originale et a conquis l'assemblée et les jeunes entrepreneurs. Sélectionnés sur différents critères, dont la maturité de leur projet et leur capacité à vendre des produits aux entreprises, ces jeunes entrepreneurs ont eu 2 minutes pour convaincre. Qui sont-ils ? voici le portrait de leur société...

1 Broptimize

Broptimize est une équipe de consultants qui mettent leur savoir-faire au profit des consommateurs de gaz et d'électricité. Notre mission est de de lever le voile sur l'opacité du marché des énergies.

Pour garantir des conseils objectifs et servir exclusivement les intérêts de nos clients, nous travaillons en totale indépendance des autres acteurs du marché des énergies.

Notre rôle ? Diminuer le montant des factures d'énergies de nos clients et les conscientiser sur la gestion de leur consommation de gaz et d'électricité :

- Négociation des contrats d'achats d'énergies
- Support administratif
- Audit et monitoring énergétiques
- Rédaction de cahiers des charges

www.broptimize.be

2 Deuse

Notre entreprise existe parce que nous voulons mettre notre passion de l'IT au service des entrepreneurs. Notre mission consiste à décharger nos partenaires des problèmes liés à l'IT, pour qu'ils puissent, en toute confiance, se concentrer sur les autres aspects de leurs projets. Pour ce faire, nous offrons d'une part des services de développement d'applications web et applications mobiles, de logiciels sur-mesure et d'outils de gestion.

D'autre part, nous disposons également d'une expertise certaine liée à la gestion et à l'exploitation de données et au cloud computing. Quel que soit le projet qui nous est confié, nous prêtons une grande importance aux critères d'évaluation de la qualité : utilisabilité, fiabilité, performance, sécurité et maintenabilité.

www.deuse.be

3 HR Cover

HR Cover est une solution de recrutement innovante, utilisant la vidéo pour simplifier et rendre plus efficace la sélection et gestion de candidats pour les entreprises.

Notre solution permet aux chefs d'entreprise et recruteurs de gagner du temps et gérer leur sélection de candidats de manière innovante et flexible.

Nous mettons en avant leur entreprise grâce une expérience unique !

www.hrcover.co

4 Localimus

Localimus, c'est votre restaurant d'entreprise digital qui démocratise et rend accessible la mise à disposition d'un vrai service de restauration pour votre personnel.

Ceci que vous soyez une entreprise de 20 ou de plus de 1.000 collaborateurs, que ce soit pour les lunchs de vos collaborateurs ou pour vos réunions.

Grâce à notre application et à une collaboration étroite, à forte valeur ajoutée avec des traiteurs locaux, le menu de votre e-restaurant est personnalisé selon vos attentes et contraintes. Vos collaborateurs n'auront plus qu'à consulter le menu, découvrir les suggestions du jour et commander.

A la clef : gain de temps pour toute l'entreprise, bien-être pour vos collaborateurs et soutien à l'économie locale.

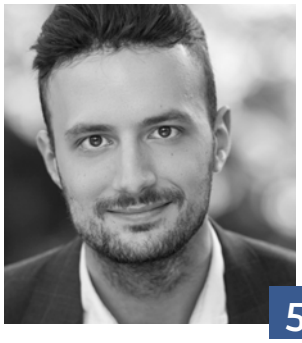
www.localimus.com

1

2

3

4


5

6

7

5 OneHouseStand

OneHouseStand est une plateforme web permettant aux entreprises et aux particuliers d'organiser, en 3 clics, leurs événements dans des lieux uniques comme suit :

- Choix d'un lieu (villa, loft, penthouse, grange, serre, etc)
- Choix du traiteur
- Choix des extras (animations et logistique)

En un peu plus de deux ans d'actvité, OneHouseStand compte parmi ses clients des sociétés telles que L'Oréal, Proximus, Havas, Bpost, Sony, Hp, Delhaize, Ab Inbev, Engel & Völkers, Nutella, Hello Fresh, Deliveroo, le Parlement Européen, Picard, Club Med, Elia et beaucoup d'autres.

www.onehousestand.com

6 Proxideal

Proxideal est une application qui permet aux commerçants du secteur alimentaire de vendre leurs futurs invendus à prix réduit et d'annoncer des promotions intéressantes envers une communauté de consommateurs. Proxideal c'est de la nourriture de qualité à prix abordable chez des commerçants de proximité.

www.proxideal.eu

7 Spentys

Chez Spentys, nous voulons révolutionner l'industrie des immobilisations orthopédiques en implémentant des technologies 3D. Nous voulons changer les processus de conception de contentions orthopédiques traditionnels par des processus contenant des technologies 3D (scan 3D, modélisation 3D & impression 3D).

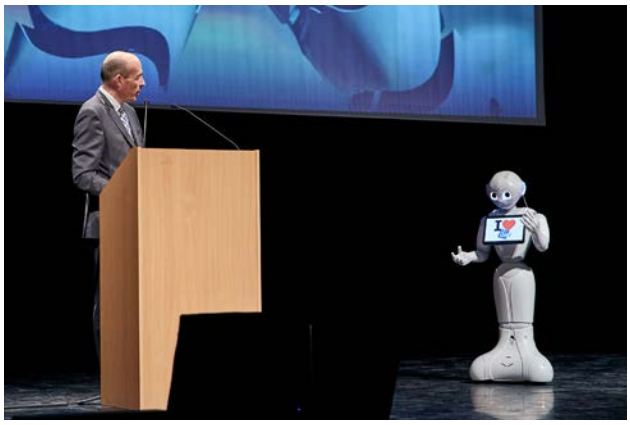
La solution Spentys permet la customisation de masse des immobilisations orthopédiques, tout en tenant compte de l'expertise médicale des professionnels de la santé.

Pour rendre la solution accessible, Spentys a mis au point et testé cliniquement des immobilisations orthopédiques imprimées en 3D (plâtres, attelles, etc.) sur divers membres, notamment le bras, le pied, le doigt, le coude... Ces attelles designées et produites d'une part grâce à notre solution et d'autre part grâce à l'expertise médicale sont résistantes à l'eau, aérées, légères, sur mesures et complètement recyclables !

www.spentys.com

Assemblée Générale de l'UWE

La soirée du 5 novembre en photos !



Revivez la soirée en photos et vidéo sur **www.uwe.be/ag2018**.

UWE ON TOUR

EMAC Belgium

www.emacbelgium.be

Luc MOHYMONT

Fondée en 1990 par les trois frères Munoz, anciens ouvriers chez Caterpillar, Emac Belgium est reprise en 2012 par les frères Mohymont, soutenus par Sambrinvest. Leurs idées neuves et leur dynamisme leur a permis de faire croitre leur chiffre d'affaire de 15%pour le porter à environ 7,5 millions d'euros. Une croissance impressionnante pour une société dont la production 100% belge est soumise à la rude concurrence des marchés émergents et est-européens.

Depuis près de trente ans qu'elle existe, l'entreprise qui a fait sa spécialité de la menuiserie high-tech en bois et PVC produit industriellement des châssis et portes répondant aux normes techniques les plus strictes. Soucieux de Démontrer la bonne gouvernance des entreprises Belges, les frères Mohymont apportent leur aide à la Fédération Wallonne des Menuisier Belges(FWMB) et BCCA (Belgian Construction Certification Association) dans l'élaboration d'une certification basée sur l'ISO26000, norme mondiale faisant la promotion des circuits courts et des principes RSE. C'est dans cette optique qu'ils se fournissent déjà exclusivement de bois labélisé FSC ou PEFC, labels qui garantissent une gestion durable des forêts. L'objectif, ils ne s'en cachent pas, est aussi de mettre en avant ce que beaucoup d'entreprises de menuiserie font déjà en Belgique afin de mieux concurrencer les fournisseurs étrangers. Certains pratiquent effectivement des prix impossibles à égaler en produisant en Belgique, mais souvent au détriment de l'environnement et du respect des normes Belges.

L'usine, basée à Jumet, produit à destination exclusive des professionnels de la construction et occupe plus de 60 personnes. Emac Belgium embauche principalement des jeunes issus d'écoles de la région à l'issue de stage dans l'entreprise. Luc Mohymont est d'ailleurs actif dans les jurys de plusieurs écoles hennuyères, ce qui lui permet d'observer l'évolution de la formation dans le secteur.

Il regrette d'ailleurs que les métiers de la construction en général, et la menuiserie en particulier ne soient pas plus valorisés : alors que ces métiers ont énormément changé au cours des dernières années, ils souffrent toujours d'un déficit d'attractivité et il est par conséquent compliqué de pourvoir les postes d'ouvriers qualifiés.

Emac jouit d'un climat social serein : malgré leur nombre, les employés et ouvriers n'ont pas souhaité présenter une délégation aux dernières élections sociales, et les syndicats ne sont donc pas représentés dans l'entreprise. Cela n'empêche pas Luc Mohymont d'être un patron à l'écoute et disponible envers ses travailleurs, bien au contraire.

Si l'ambiance au sein de son entreprise est bonne, Luc Mohymont, qui a une vue globale du secteur grâce à son mandat de président de la Confédération Construction Wallonne regrette l'image du «riche patron pour qui tout est facile» qui reste prégnante en Wallonie. Le climat social de la région ne pourrait que se porter mieux si ces fantasmes et caricatures étaient déconstruits.

DEPUIS SEPTEMBRE 2017, LES ÉQUIPES DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES SONT PARTIES À LA RENCONTRE DE DIFFÉRENTES ENTREPRISES EN SILLONNANT LA WALLONIE. AUTANT D'OCCASIONS DE PARTAGER LA PASSION DES ENTREPRENEURS, MAIS AUSSI D'ÊTRE ATTENTIFS À LEURS DÉFIS ET PROBLÉMATIQUES.

AU FUR ET À MESURE DE CES RENCONTRES, DYNAM!SME DRESSERA ICI LES PORTRAITS DE CES ENTREPRISES REPRÉSENTATIVES DE L'ESPRIT ENTREPRENEURIAL WALLON...

JEMA

www.jema-power.com

Depuis plus de 80 ans, JEMA est spécialisée dans le développement de systèmes électroniques de pointe. Fondée à Bruxelles en 1937, la société se fait d'abord un nom dans la production d'équipements électriques bobinés et électromagnétiques, tels que des résistances électriques et des transformateurs. Rapidement, elle se tourne vers la fabrication sur mesure d'équipements spécifiquement adaptés aux demandes de clients exigeants.

Avec le temps, l'arrivée d'un nouvel ingénieur, l'évolution des composants électriques et sa maitrise grandissante de l'électromagnétisme, JEMA s'est spécialisée dans le développement de solutions d'électronique de puissance. Les années 70 seront un moment important dans l'histoire de la société puisqu'elle saisit l'opportunité de participer à l'étude, au développement et à la conception des différentes alimentations électriques requises par le Centre de Recherche du Cyclotron de l'UCL, grâce au futur fondateur de la société IBA, alors responsable de l'unité CRC. Cette collaboration a permis à JEMA de devenir un acteur reconnu dans le développement de solution d'alimentations électriques en courant continu de haute performance, d'une constance et d'une précision extrême.

En 1990, Jema déménage à Louvain-La-Neuve afin de se rapprocher des centres d'excellence que sont les la faculté de science appliquée de l'UCL, le CRC et IBA spécialisée dans les cyclotrons, accélérateurs de particules.

Aujourd'hui, les alimentations électriques JEMA sont installées dans un grand nombre de centres de recherches, des institutions médicales et des sites industriels de pointe à travers le monde, dans des niches d'applications telles que les fours à torches plasma, le plasma coating ou le stockage d'énergie. La PME emploie 35 personnes dont 12 ingénieurs et a déménagé, toujours dans le parc Scientifique Einstein de Louvain-La-Neuve, dans un bâtiment flambant neuf en 2017, permettant une plus grande facilité dans le développement, les projets d'innovation en collaboration et co-working.

Jean Crahay, le CEO, nous liste quelques défis qui attendent JEMA dans les années à venir, dont : l'accélération de l'internationalisation avec le besoin de ressources (techniques, financières et humaines) qui en découleront et le passage à une industrie 4.0, c'est-à-dire intégrant la digitalisation à tous les niveaux de l'entreprise afin d'améliorer la compétitivité.

JEAN CRAHAY

Il formule également quelques revendications relatives à l'écosystème «business» en Wallonie :

- Il déplore que la Belgique ne participe plus suffisamment à des grands projets de recherche internationaux, ce qui écarte de facto les fournisseurs et prestataires belges des appels d'offre qu'induisent ces projets, en quête d'«in kind contributors».
- Il souhaite que soient renforcées et encouragées les «grappes métiers» qui permettent aux plus petits acteurs régionaux et compétences, de se regrouper et de s'allier pour envisager des solutions pour les marchés locaux et internationaux de grande envergure.

→ SUITE EN PAGE 22

→ SUITE DE LA PAGE 21

N-SIDE

www.n-side.com

Pr. Philippe CHEVALIER

Jacques PARLONGUE

Spin-off de l'UCL fondée en 2000 par le professeur Philippe Chevalier, N-SIDE s'est donné la mission d'utiliser des processus analytiques complexes afin de transformer des données brutes en informations lisibles et formuler des prédictions basées sur des faits quantifiables.

La société est aujourd'hui internationale : elle est en effet établie en Belgique où se trouve son siège social, mais a également des bureaux aux Etats-Unis et au Brésil. C'est d'ailleurs de l'international que N-SIDE compte nourrir et soutenir ses ambitions de croissance. Une croissance qui est d'ailleurs réjouissante puisqu'en deux ans, elle a pris près de 80%, apportant le chiffre d'affaire annuel à 8 millions d'euros.

De tels développement ont été portés et accompagnés par une solide équipe : 80 personnes sont aujourd'hui sur le pay-roll de l'entreprise, dont trente pourcents sont titulaires de doctorats. Les profils et talents recherchés sont assez particuliers puisqu'en majorité des ingénieurs en mathématiques appliquées. L'équipe a tant grandi que N-SIDE a dû investir deux ailes supplémentaires du bâtiment louvaniste qu'ils partagent avec d'autres sociétés prometteuses.

Concrètement, N-SIDE a développé des solutions d'optimisation dans trois domaines :

- Energie et industrie (opérations et logistique)
- Sciences de la vie (prévision et gestion du risque relatif aux essais cliniques)
- Développement software

Si historiquement le premier volet du triptyque se taille la part du lion dans la valeur ajoutée créée par N-SIDE, l'avènement des biotechnologies et la complexité qu'elles ont induite dans la gestion des essais cliniques ont fait exploser la demande pour ce savoir-faire.

Quand on leur demande ce qu'ils pensent de « l'écosystème » économique wallon, le professeur Chevalier, qui est resté président du conseil d'administration et le CEO Jacques Parlongue nous font part de plusieurs constats :

- Ils reconnaissent que beaucoup d'aides sont disponibles au niveau régional pour les entreprises, mais regrettent que l'information relative à ces aides soit difficile d'accès et manque de clarté et de transparence. Il est dommage que les efforts à fournir pour obtenir ces aides en réduisent l'efficacité. Par ailleurs, la lenteur et l'incertitude de voir aboutir des dossiers rentrés à la Région Wallonne peuvent mettre en péril la viabilité de certains projets.
- Vu les profils particuliers recherchés par l'entreprise, elle se retrouve fréquemment en concurrence avec les GAFAM sur le marché de l'emploi. Face à de tels concurrents, il est indispensable de pouvoir proposer des structures de packages salariaux qui soient intéressantes, attractives et compréhensible par des candidats internationaux, ce qui est compliqué vu la complexité fiscale en Belgique.
- Ils sont en revanche très heureux des développements fiscaux récents qui reconnaissent la conception de logiciels informatique comme de la propriété intellectuelle, ce qui leur a permis d'accélérer le développement de cette activité en augmentant leur main d'œuvre dans ce secteur.

WWW.UWE-ON-TOUR.BE

Retrouvez ces portraits complets, et bien d'autres, agrémentés de photos, vidéos, interviews... sur ce nouveau site développé par l'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES.

Publication

Le congé-éducation payé décliné par les 4 entités fédérées

CE LIVRE, ÉCRIT EN 2017, EST UN DOSSIER UNIQUE QUI DÉCORTIQUE, PAR ENTITÉ FÉDÉRÉE, LES RÈGLES DU CONGÉ-ÉDUCATION PAYÉ, TOUT EN Y INTÉGRANT LE TRONC COMMUN FÉDÉRAL. IL EST DIVISÉ EN 5 PARTIES, UNE PARTIE SUR LA MOBILITÉ INTERRÉGIONALE SUIVIE D'UNE PARTIE PAR ENTITÉ, COMPLÉTÉES PAR UNE CHECK-LIST, QUI SE VEUT UN OUTIL PRATIQUE FACE AUX OBLIGATIONS ET DÉLAIS ADMINISTRATIFS.

par Laetitia DUFRANE

L'objectif poursuivi par le système du congé-éducation payé est l'allègement des charges et fatigues supportées par les travailleurs qui, en plus de leur travail, suivent des cours et préparent des examens.

Pour suivre une formation, le travailleur a le droit de s'absenter du travail, avec maintien de sa rémunération normale payée à l'échéance habituelle pendant un nombre d'heures correspondant au nombre d'heures de cours suivies, plafonné à un certain nombre d'heures par année scolaire.

Les coûts liés au congé-éducation payé sont supportés pour partie par les employeurs et pour partie par l'autorité publique. Les employeurs se voient donc, moyennant le respect de différentes formalités administratives, remboursés d'un montant forfaitaire.

Mais l'horizon du congé-éducation payé n'est pas un long fleuve tranquille. Née fédérale, cette réglementation est devenue, en partie, depuis le 1er janvier 2014, une compétence régionale suite à la Sixième Réforme de l'Etat. Ses nouvelles attributions lui permettent la réglementation, le contrôle la reconnaissance des congés, la détermination de formations qui sont prises en considération pour le CEP. Elle s'occupe également, du nombre d'heures (en ce compris le nombre d'heures pour les formations professionnelles liées aux secteurs qui rencontrent des pénuries sur le marché du travail) et enfin elle a pour ressort les allocations.

Certains aspects du congé-éducation payé sont néanmoins demeurés compétence de l'Etat fédéral.

Il s'agit de la partie du droit du travail, qui implique la planification du congé-éducation payé, le maintien du droit à la rémunération (limitée à un montant maximal), la protection contre le licenciement, ainsi que les règles relatives à la concertation sociale.

La Communauté germanophone est, quant à elle, depuis le 1er janvier 2016, devenue compétente en la matière suite à un transfert de compétence de la Région wallonne.

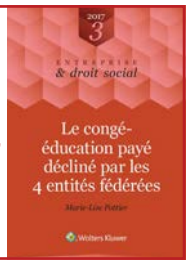
Même si certaines compétences demeurent fédérales, les Régions et la Communauté germanophone ont façonné des règles propres en matière de congé-éducation payé pour que celui-ci soit adapté aux spécificités qui les caractérisent.

L'ouvrage

«Le congé-éducation payé décliné par les 4 entités fédérées», Marie-Lise POTTIER, 153 pages, Wolters Kluwer.

ISBN : 9789046597590

https://shop.wolterskluwer.be



L'auteur

Marie-Lise POTTIER est Legal advisor au sein du secrétariat social Securex où elle a acquis une solide expértience de la pratique du droit social. elle exerce aussi la fonction de juge social au Tribunal du Travail francophone de Bruxelles.

Chambres de Commerce et d'industrie

Petit guide pour mieux connaître les CCI

LES 5 CHAMBRES LOCALES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (CCI) DE WALLONIE (BRABANT WALLON, HAINAUT, LIÈGE VERVIERS NAMUR, LUXEMBOURG BELGE ET WALLONIE PICARDE) SONT LES MEMBRES FONDATEURS DE LA CHAMBRE WALLONNE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (CCI WALLONIE). CELLE-CI COMPTE COMME MEMBRE ASSOCIÉ DIE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER EUPEN MALMEDY SANKT VITH.

par Philippe SUINEN, Président CCI Wallonie

Ensemble, les CCI de Wallonie constituent des opérateurs associatifs privés proches des entreprises et de leur réalité humaine :

- Elles ont été créées à l'initiative des entrepreneurs, pour les entrepreneurs et par les entrepreneurs.
- Elles sont engagées sur le terrain au niveau des bassins de vie.
- Les entrepreneurs y sont désireux de travailler ensemble, de défendre les intérêts de leurs entreprises et de développer leur Région.
- Sans faire partie de la sphère des pouvoirs publics, elles travaillent en étroite coopération avec ceux-ci pour atteindre des résultats qui servent l'intérêt de la communauté (intérêt général).
- Elles savent qu'un climat économique sain est impératif pour améliorer la prospérité et œuvrent au bénéfice de l'activité économique en général et du développement économique et social de la Région plutôt que des intérêts individuels.

Pour mieux s'inscrire dans cet objectif d'intérêt général, les CCI concrétisent pleinement ce qui a été appelé la glocalisation (alliance du «global» et du «local», où l'on est à la fois acteurs du cadre local et tisseurs de relations de partenariat dans le monde, particulièrement au sein de la grande famille planétaire constituée par les chambres consulaires.

Concernant l'internationalisation des entreprises, on compte dans les services fournis par les CCI, la délivrance de documents à l'exportation et l'apprentissage des entreprises à propos de ces procédures, des programmes spécifiques destinés aux starters à l'export, la tenue de contacts avec des opérateurs et autorités d'autres pays, la coopération avec d'autres CCI dans le monde en termes notamment de mises en contact d'entreprises.

En matière de soutien à la création et d'accompagnement d'entreprises, les Chambres remplissent une mission de première ligne pour les entreprises et leur fournissent un service universel de vulgarisation et de transmission de l'information à caractère économique (dispositifs d'aides, nouvelles réglementations et initiatives wallonnes, ...). Ce service est logiquement complété par la fourniture aux entreprises le souhaitant (indépendamment de leur taille ou valeur) d'une information quant à leur situation concrète ainsi que d'accompagnements et de formations quant aux pistes d'amélioration (par exemple intelligence stratégique ou URE). Cette mission se réalise par contact direct, rencontres collectives... mais aussi au travers des revues des CCI et de leurs divers moyens de communication dont les sites web et les réseaux sociaux.

Ces mêmes supports facilitent la mission de mise en réseau, qui prend des modalités très diverses, comme la création et l'animation de clubs d'entreprises, l'organisation de business events, des visites d'entreprises, des mises en contact avec d'autres entreprises et opérateurs belges.

En outre, avec la CCI Wallonie, les Chambres prennent des positions publiques reflétant les attentes et préoccupations des 5.902 membres. Ce sont leur caractère privé et leur proximité avec les entreprises qui leur permettent de remplir ce rôle.

L'actualité du Waldeal renforce la pertinence d'une 5e mission, qui figurait déjà sur les tablettes des Chambres: la facilitation de projets à construire ensemble par les Wallonnes et les Wallons sur le socle préparé par le Gouvernement Wallon. Les CCI locales et la CCI Wallonie s'impliquent dans cette grande ambition et entendent y jouer un rôle de facilitateur.

Malgré sa concision, cette présentation fait apparaître la complémentarité évidente entre les missions des CCI et celles de l'UWE: une invitation à une coopération plus étroite. Nous y sommes prêts.

Portrait d'entreprise : ATOLO

Le syllabus au feu… ou presque

- DES FORMATIONS EN LANGUES AXÉES SUR LES NÉCESSITÉS PROFESSIONNELLES
- DES FORMATIONS EN COMMUNICATION
- L'ADN : LA PRATIQUE, LA PRATIQUE ET LA PRATIQUE

par Stéphanie HEFFINCK, Rédactrice en chef CCI MAG' (ouest)

"*Nous sommes un organisme de solutions en langues et communication*", présente Adeline Leguillier, consultante et formatrice, préférant cette dénomination à celle d'«école de langues». En effet, l'approche ex cathedra est ici totalement éclipsée au profit d'une pratique intensive de la langue, menée après une identification claire du contexte habituel de communication de l'apprenant. "*L'une de mes amies s'est inscrite chez nous, consciente que les apprentissages traditionnels, avec une méthode s'appuyant sur un manuel indigeste et commun à tous étaient stériles. Sa société vend des meubles, pourquoi s'échinerait-elle à retenir les parties du corps humain ?*" s'interroge, en forçant un peu le trait, la consultante.

Focus sur l'essentiel

Le siège d'Atolo est à Bruxelles, mais la société, forte d'une cinquantaine de formateurs freelance, couvre toute la Belgique, pour toutes les langues, même si le français, le néerlandais, l'anglais et l'allemand l'emportent sur les autres.

La méthode et l'approche Atolo, opérateur agréé chèques formations et certifié Qfor*, c'est, au minimum, 70% de pratique durant les sessions de 2, 3 heures ou plus. "*Une heure, ce n'est pas suffisant : il faut plus de temps pour s'imprégner de la langue*", note Adeline qui ajoute : "*Plutôt que de bombarder les formateurs de syllabi et théorie à enseigner, notre organisme va plutôt les sensibiliser à des méthodes de drill pour ancrer les connaissances rapidement chez l'apprenant en ciblant l'essentiel et, je le répète, la pratique dans un contexte professionnel bien défini. Nous sommes proches et à l'écoute des besoins de nos clients, avec des cours personnalisés. Ils vont d'ailleurs nous aider à les élaborer en nous apportant par exemple de vrais dossiers de crédit qu'ils traitent, illustre la jeune femme. Pour Febelfin, nous avons créé un cours de français bancaire pour toutes les banques avec un syllabus général, c'est certain, mais que nous allons adapter à chaque métier des personnes que nous suivrons*". Les formations se donnent chez Atolo ou son client, à la guise de ce dernier. Une immersion durant plusieurs semaines ou 15 jours de sessions matinales pour insuffler un «coup de boost» sont des formules que certaines sociétés plébiscitent. A moins qu'elles ne préfèrent, par exemple, 3 jours «business cases», en inter-entreprises avec de riches moments de partages.

Pour les débutants aussi…

Les formateurs enseignent dans leur langue maternelle et ils sont affectés à un groupe déterminé en fonction de leurs compétences dans le secteur ciblé. Tous les types de profils peuvent bénéficier des apprentissages : ouvrier, employé, intérimaire, CEO, quel que soit leur niveau car aucun prérequis n'est indispensable. "*Nous recevons beaucoup de travailleurs de banques, industries pharmaceutiques, sociétés actives dans la finance. Nous ouvrons aussi nos portes aux PME, notamment par l'intermédiaire du Cefora dont nous sommes partenaire*".

Depuis 5 ans, la société a élargi son offre et s'est fait reconnaître également pour son expertise en tant que formateur en communication (empathie, gestion de réunion, presenting, management, identification de soft skills, etc.). Et, afin d'aider l'entreprise cliente à cerner correctement ses besoins en formations, avant de prendre une décision, Atolo leur suggère l'analyse pertinente de ses consultants... Le service en amont pour une efficacité redoublée. ■

Trouver une alternative, c'est possible !

Gobelets jetables

AVEC LA TOUTE PREMIÈRE STRATÉGIE EUROPÉENNE SUR LES MATIÈRES PLASTIQUES INSTAURÉE PAR LA COMMISSION EUROPÉENNE ET LA PROPOSITION DU MINISTRE WALLON DE L'ENVIRONNEMENT CARLO DI ANTONIO D'ADOPTER UN PRINCIPE GÉNÉRAL D'INTERDICTION DE L'USAGE D'USTENSILES JETABLES EN MATIÈRE PLASTIQUE, CELA DEVIENT PEU À PEU UN POINT D'ATTENTION IMPORTANT POUR LES COLLABORATEURS ET LA DIRECTION.

par Stéphanie VERHEYE

Pratique, léger et bon marché, le gobelet en plastique jetable fait partie de notre quotidien. Pourtant, aujourd'hui, nombreuses sont les entreprises qui souhaitent trouver une alternative. En effet, la collecte de ces gobelets et leur recyclage sont complexes en raison de la dispersion et la disparité des volumes, des liquides résiduels, des mélanges de matières plastiques, de la logistique et des espaces disponibles... Ils se retrouvent très souvent dans la mauvaise filière de tri (PMC, la plupart du temps) et nécessitent donc un certain coût pour les gérer. De plus, ceux-ci sont des déchets visibles qui donnent une image peu valorisante de l'entreprise.

Dynam !sme a recueilli le témoignage de trois entreprises qui ont décidé de mettre en place des alternatives.

1 Elia - Gestionnaire du réseau de transport d'électricité.

En 2013, l'entreprise a décidé de diminuer l'utilisation les gobelets en plastique car ceux-ci représentaient annuellement près de 3,3 tonnes de déchets. Au départ, tout en gardant les gobelets jetables, une grande campagne de sensibilisation sur le tri sélectif a été lancée. Mais, après plusieurs mois, les erreurs étaient permanentes, plus de 60% de gobelets se retrouvaient dans les PMC malgré diverses communications. Depuis lors, Elia a décidé d'offrir des tasses et des gobelets au personnel. D'un point de vue pratique, chacun est responsable de sa tasse et de son verre, ce qui implique qu'il faut les nettoyer soi-même et qu'il n'y a pas de remplacement en cas de casse ou de perte. Les tasses disponibles aux coffee corners sont réservées aux visiteurs et sont lavées par la cuisine. "*Nous sommes confronté à quelques soucis au niveau de la logistique. Certains membres du personnel ont tendance à utiliser la vaisselle réservée aux visiteurs qui n'ont dès lors pas toujours accès à de la vaisselle propre. Cela entraîne une augmentation des volumes de vaisselle*, explique Maria Grazia Ferri, Environmental Expert. *C'est donc un changement non négligeable qui nécessite une réflexion pour trouver la solution adaptée à son entreprise, définir l'approche d'implémentation, qui prend du temps et qui nécessite un changement de comportement de chaque employé*", déclare-t-elle.

2 IBA - Equipements médicaux de lutte contre le cancer

"*Depuis longtemps nous souhaitions supprimer l'usage de gobelets en plastique jetables. Mais nous faisions trop attention à toutes les petites résistances au changement. Nous avons alors pris les devants et cherché la meilleure solution, le meilleur compromis en fonction des commentaires reçus précédemment*", indique Hugues Ronsse, Sustainability Program Director. L'entreprise a pris le risque de forcer quelque peu les choses et a retiré tous les gobelets en plastiques. Ceux-ci ont été remplacés par des tasses de type «mug» et des gobelets réutilisables de type «festival». Au final, les remarques reçues étaient plutôt du genre : "*Pas trop tôt !*" ou "*Ça faisait longtemps qu'on les attendait*".

3 Expansion Agence de communication

Au départ, pour l'eau et le café, des gobelets jetables étaient utilisés. La première étape a été de passer aux verres et aux tasses pour les collaborateurs seulement et de garder les gobelets pour les clients. "*Cependant, nous nous sommes vite rendus compte que ça ne fonctionnait pas. Evidemment, tant qu'il restait des gobelets, les collaborateurs continuaient de les utiliser*", confirme Arnaud Van Cutsem, Administrateur Délégué. La deuxième solution a été de supprimer les gobelets pour tout le monde. "*Au début, il y a eu quelques réticences puis finalement c'est devenu une nouvelle habitude. Ce qui est même amusant, c'est qu'il y a quelques mois, une collaboratrice a proposé d'avoir des gourdes personnalisées avec notre logo et aujourd'hui tout le monde en a une*", explique-t-il.

Ainsi, nous voyons qu'il existe diverses alternatives aux gobelets jetables ! C'est à chaque entreprise de choisir celle qui est la mieux adaptée à ses besoins... tout en étant consciente que c'est un changement qui doit se faire sur le long terme et qui demande aux collaborateurs de s'investir.

Si vous avez des questions sur le sujet ou si, vous aussi, vous avez des bonnes pratiques à partager, n'hésitez pas à contacter la Cellule Environnement de l'UWE.

1

2

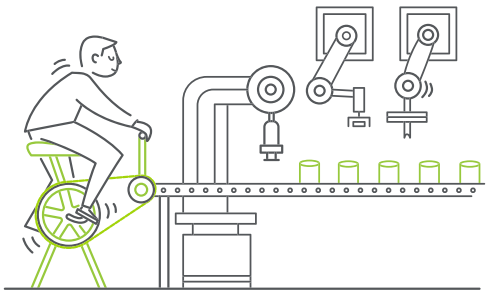
3

Easy'green
BY NOVALLIA

La solution pour réussir la transition énergétique de votre PME

Easy'green vous soutient dans vos projets :

- De réduction de la consommation d'énergie
- De production d'énergie d'origine renouvelable
- D'éco-innovation (réduction des émissions de CO_2)



Avec Easy'green, vous bénéficiez de :

- Financements adaptés (prêts sous toutes formes, capital)
- Conseils et accompagnement lors des différentes étapes de votre projet
- Mise en contact avec les bons interlocuteurs

Easy'green, une initiative de NOVALLIA à destination des TPE et PME wallonnes.

www.novallia.be
info@novallia.be

novallia
GROUPE SOWALFIN

www.enmieux.be

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

Comparatif des opérateurs belges

Le Budget Mobilité

EN MAI DERNIER, DYNAM!SME CONSACRAIT UN ARTICLE AU «BUDGET MOBILITÉ». VU SA MISE EN APPLICATION AU 1ER JANVIER 2019, APRÈS AVOIR ÉTÉ ADAPTÉ QUELQUE PEU SUITE AUX DERNIÈRES REMARQUES DU CONSEIL D'ETAT, LA CELLULE MOBILITÉ DE L'UWE A RÉALISÉ UN COMPARATIF VISANT À VOIR PLUS CLAIR DANS L'OFFRE ET LES OUTILS DES OPÉRATEURS ACTIFS DANS CETTE THÉMATIQUE À LA FRONTIÈRE DU «MOBILITY» ET DU «FLEET MANAGEMENT».

Le marché de la mobilité est en plein boom et celui des cartes et applications qui permettent de gérer ces très nombreux services et paiements ne fait pas exception. En effet, qu'il s'agisse de déplacements domicile-travail ou de déplacements professionnels, les travailleurs aiment désormais utiliser pour chaque trajet le moyen de transport le plus efficace, ce qui peut se traduire par de multiples abonnements à de multiples services ou des notes de frais à rallonge ! Des prestataires de services ont dès lors cherché à répondre à ce nouveau besoin des entreprises et proposent désormais des solutions «tout-en-un» en terme d'abonnements et de facturation.

Ces opérateurs de «Budget Mobilité», comme nous les appellerons pour simplifier, permettent à un employeur d'allouer à chaque travailleur un budget pour ses déplacements domicile-travail et/ou professionnels. Quand il s'agit de déplacements domicile-travail, ce budget peut remplacer une voiture de société ou venir compléter celle-ci avec une offre transports en commun, taxi, voitures partagées et bien d'autres encore. Pour les déplacements professionnels, le système va alors faciliter la gestion administrative en éliminant les notes de frais pour ce poste, via une facture unique permettant de récupérer la TVA aisément.

Mais le type de services offerts varie énormément d'un opérateur à l'autre, entre les simples cartes de paiement (type carte essence étendue à d'autres services) et les opérateurs Mobility as a Service (MaaS) qui, par une seule app, vous donnent accès à de nombreux services, les combinent et les réservent pour créer le meilleur itinéraire. Ils fournissent finalement une facture unique et des statistiques d'utilisation. Décryptage des principaux acteurs du marché belge aujourd'hui. ■

	modalizy smart mobility	OLYMPUS mobility	XXImo
Description	Modalizy est une carte de crédit couplée à une application et à une plateforme digitale de gestion, qui couvrent l'ensemble des besoins mobilité et simplifie le traitement des frais de déplacement.	Un accès unique qui intègre les modes de mobilité dans une application mobile. Plateforme collaborative B2B rassemblant d'une part des fournisseurs de service mobilité et d'autre part des entreprises qui cherchent à proposer une combinaison de ces produits dans des formules de mobilité.	XXImo est une solution qui facilite le paiement des transactions professionnelles mais aussi celles liées au budget Mobilité et/ou autres plans flex et plans cafeteria. Toutes les transactions effectuées par la carte XXImo ou par l'App MILO sont rassemblées sur une facture unique facilitant le travail administratif. Chaque service (type de transaction) peut être activé ou désactivé séparément – pour un maximum de flexibilité.
Prix/formules	Redevance mensuelle par utilisateur (prix net) Aucun frais ou commissions sur les transactions.	Tarifs avantageux pour les différents services souscrits.	Redevance mensuelle par utilisateur selon les services définis. On fixe un montant autorisé au niveau de la carte et/ou par type de transaction. Aucun frais ou commissions supplémentaires.
Paiement	• Facture unique • En post-paiement • Récupération aisée de la TVA	• Facture unique • En post paiement • Récupération aisée de la TVA • Reporting détaillé • Gestion de multiple budgets (employeur, privé)	• Facture unique • En pré-paiement (particulièrement adpté au budget mobilité) • Récupération aisée de la TVA
App de Mobility as a Service ou cartes de paiement	Carte mobilité - Carte hybride carburants et recharges électriques - Application - Portail de gestion	Application de planification et d'achat de titres de transport, utilisée en combinaison avec MOBIB	Carte de paiement - App Milo et interface web
Site Web	www.modalizy.be	www.olympus-mobility.com www.artemis-mobility.com	www.xximo.be

*Notons également que la start-up **EURIDES** (www.eurides.be), située à Leuven, se lance sur le marché.*

Consultez le comparatif complet sur **www.mobilite-entreprise.be/index.php/mobility-management/budget-mobilite** ou scannez le QR-code ci-dessus.

C'est décidé
je règle les choses avant de partir
Vous accompagner pour une planification réussie
Structuration patrimoniale
Bienvenue en Banque Privée.
cbc.be/banqueprivee
CBC Banque Privée
Décider d'avancer.
E.R: CBC Banque SA – Avenue Albert 1er 60 – 5000 Namur – Belgique – TVA BE 0403.211.380 – RPM Liège - division Namur

Financement

Le Private Banking conserve de beaux atouts !

PENDANT LONGTEMPS, LE MONDE DE LA GESTION PRIVÉE, NOTAMMENT DES BANQUES PRIVÉES, EST RESTÉ PRÉSERVÉ DES RÉVOLUTIONS. C'ÉTAIT D'AILLEURS SA FORCE : ASSOCIÉ À L'IMAGE D'UN COFFRE-FORT RÉSISTANT À TOUS LES ASSAUTS, LE SECTEUR EST RESTÉ IMMUABLE AU FIL DES DÉCENNIES. AU POINT D'ACCUMULER DE SÉRIEUX RETARDS ET D'IMPORTANTES FRAGILITÉS. FACE À UNE RÉGLEMENTATION PLUS STRICTE ET À L'ÉMERGENCE DE NOUVEAUX ACTEURS PLUS ACCESSIBLES, PLUS PERSONNALISÉS ET MOINS CHERS, LA BANQUE PRIVÉE A DÛ SE RÉINVENTER.

Les acteurs de la gestion de patrimoine et de fortune (banques privées, conseillers en gestion de patrimoine, family office) sont confrontés depuis quelques années à un environnement plus contraignant. Au-delà de l'évolution du rendement des actifs, c'est la pression réglementaire croissante qui constitue le principal phénomène impactant négativement le secteur. Les acteurs ont dû s'adapter à plusieurs réglementations européennes qui modifient leur métier et élèvent leur seuil de rentabilité. Le principal, mais pas le seul...

Exigences croissantes de conformité, révolution numérique, pression sur la rentabilité, concurrence accrue, irruption des Fintechs, informations boursières à portée de clics, mais aussi évolution des besoins de la clientèle… : peu de métiers connaissent en effet des changements aussi importants et rapides que la gestion privée. Au niveau international aussi, ce constat est largement partagé : derrière la nécessité d'adapter ses pratiques se cache une véritable mutation du modèle économique du private banking, souvent source de consolidation pour une partie des acteurs. La grande majorité de ceux-ci ont compris ce mouvement de fond et ont décidé de s'y adapter au mieux de leurs intérêts et de ceux de leurs clients.

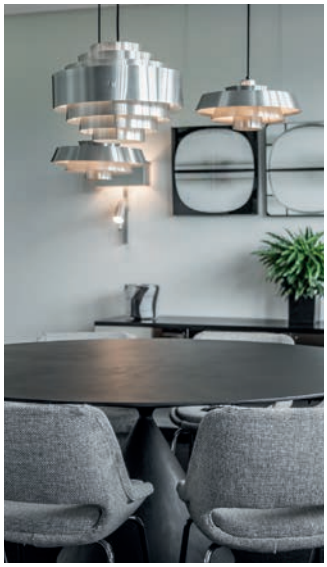
Les nouveaux défis des banques privées ? Des conseils mieux encadrés, des relations davantage formalisées, une tarification transparente, des outils numériques de plus en plus présents : les prestations haut de gamme des établissements bancaires opèrent leur mue. Et repositionnent leur offre : avec une offre premium pour une population avide de services et produits sophistiqués, personnalisés. Mais, à la faveur des évolutions réglementaires, technologiques et sociétales, la nature de leurs relations avec ces clients privilégiés connaît des chamboulements faisant figure de tsunami dans un monde réputé jadis pour son immobilisme. Mots d'ordre de ces mutations : protection, transparence et numérisation.

Réformes

L'année 2018 a d'abord été marquée par l'entrée en vigueur de plusieurs réglementations visant à accroître la protection des investisseurs et la transparence du secteur.

Appliquée depuis janvier, la législation communautaire Mifid II a ainsi réformé l'encadrement du marché d'instruments financiers. L'abréviation Mifid signifie in extenso Markets in Financial Instruments Directive. Il s'agit d'une Directive européenne qui fixe les règles du jeu à suivre par les institutions financières lorsqu'elles proposent des produits d'investissement ou qu'elles vous donnent des conseils à ce sujet. Comme le rappelait à l'époque Febelfin, "*Mifid II s'applique aux produits d'investissement, c'est-à-dire aux actions, obligations et fonds de placement. Pour d'autres services financiers, comme les services de paiement ou les crédits, ce sont d'autres règles qui prévalent. Mifid II vaut aussi pour tous les services d'investissement, comme le placement et l'exécution d'ordres boursiers, la fourniture de conseils concernant des produits d'investissement ou les offres de gestion de fortune individuelle*". Cette directive s'applique à toutes les institutions qui proposent des services d'investissement professionnel. Que vous fassiez appel, pour vos services d'investissement, à une banque, une société de bourse, une société de gestion de fortune et de conseils en placement ou un gestionnaire d'un fonds de placement, vous bénéficiez toujours de la même protection.

→ SUITE EN PAGE 33



DELEN
PRIVATE BANK

Delen Private Bank est une banque familiale spécialisée dans la gestion de patrimoine et la planification successorale. En bon père de famille, nous aimons les solutions d'investissement transparentes et simples. Nos gestionnaires de Liège et Namur sont à votre écoute pour répondre au mieux à vos besoins.

Votre patrimoine mérite notre expertise.

www.delen.be

Delen Private Bank Namur
Chaussée de Liège 654C • 5100 Namur
+32 81 32 62 62 • namur@delen.be

Delen Private Bank Liège
Boulevard d'Avroy 4 • 4000 Liège
+32 4 232 28 11 • liege@delen.be

METTEZ VOTRE CAPITAL AU TRAVAIL

CapitalatWork : la valeur du temps et de l'engagement

"Cultiver" son patrimoine exige travail, dévouement et temps. Il faut aussi lui permettre de s'épanouir. Maarten ROOIJAKKERS, Executive Director de CapitalatWork, évoque pour nous l'importance de la vision à long terme, la nécessité de bien s'informer, et la relation de confiance qui doit exister entre un client et son gestionnaire de patrimoine.

Le développement d'un patrimoine sur le long terme exige une attention particulière de la part du gestionnaire performant. La confiance, l'assiduité et la patience sont cruciales, estime Maarten Rooijakkers, Executive Director de CapitalatWork : "*On ne construit pas un patrimoine en voulant engranger rapidement des résultats ou en suivant aveuglément les performances quotidiennes des marchés boursiers. Un patrimoine grandit parce que l'investisseur et son gestionnaire se concentrent sur le long terme en privilégiant la qualité*".

Depuis plus de 25 ans, CapitalatWork, se concentre exclusivement sur la gestion et la planification patrimoniales actives et discrétionnaires, via de la création de valeur intelligente au niveau international. Le gestionnaire est totalement indépendant et ne se laisse pas guider par les besoins inconsidérables, mais par les intérêts de ses clients. "*Dans ce domaine, nous allons à contre-courant*, observe Maarten Rooijakkers. *Nous sommes des gardiens de patrimoine, non des chasseurs de patrimoine. Nous ne voulons pas être les plus grands mais les meilleurs de la classe, et cela se reflète dans nos excellents résultats. Je pense que c'est un objectif sain. C'est la satisfaction des clients qui nous motive. Il n'y a rien de plus gratifiant qu'un client qui a réussi et qui nous confie son capital*".

Devoirs

Lorsque l'on investit dans la qualité, tant la valorisation intelligente que la connaissance des marchés financiers et une bonne dose de recherche s'imposent. La patience et la confiance sont tout aussi indispensables : un patrimoine investi dans la durée mûrit lentement mais sûrement. Cela signifie qu'il faut parfois lutter contre son instinct et ses préjugés par rapport aux marchés, et passer outre les inévitables baisses de cours. "*Puisque nous faisons correctement notre travail, nous pouvons nous permettre de dire «non» à certains de nos clients*, ajoute Maarten Rooijakkers. *En effet, il peut être dommageable de prendre des décisions en se laissant guider par les tendances du jour. L'intérêt des clients est notre unique préoccupation*".

De son côté, l'investisseur doit réaliser sa propre analyse avant de se lancer au côté d'un gestionnaire de patrimoine. Préalablement à toute décision, il vérifiera le modèle opérationnel de son futur partenaire à la lumière d'éventuels conflits d'intérêts, sa philosophie et ses processus d'investissement, sa structure de coûts et sa vision de l'avenir, les valeurs de l'entreprise, son processus de communication, etc. "*Nous invitons les clients à nous poser des questions critiques*, confirme Maarten Rooijakkers. *C'est la seule façon pour eux de découvrir que nous sommes fiables et que nous savons comment encore mieux servir leurs intérêts*".

Personnel et proche de vous : un bureau dans le Brabant wallon

Un bon gestionnaire discrétionnaire connaît ses clients et regarde au-delà de leurs profils de risque et horizon de placement. "*C'est pourquoi CapitalatWork investit d'abord et surtout dans des relations de confiance durables et à long terme avec ses clients*, poursuit Maarten Rooijakkers. *Nous ne pouvons gérer correctement un patrimoine que si nous connaissons très bien son propriétaire. Cette exigence relationnelle est inscrite dans notre ADN*".

C'est justement dans le but d'offrir ce service personnalisé à ses clients que CapitalatWork a décidé d'ouvrir un septième bureau dans le Brabant wallon. Isabelle Dujardin a rejoint l'entreprise en tant que responsable commerciale dans le cadre du développement des activités dans cette région. Forte de ses 18 années d'expérience à la Deutsche Bank de Wavre en tant que conseillère spécialisée dans les marchés financiers, la fiscalité et la planification patrimoniale, Isabelle Dujardin a décidé de donner une nouvelle orientation à sa carrière en rejoignant CapitalatWork récemment.

"*Je travaille dans le Brabant wallon depuis le début de ma carrière. J'ai donc pu m'y constituer une clientèle étendue et acquérir une solide connaissance du marché local. Ce sont ces qualités qui me permettront de contribuer efficacement au développement commercial de CapitalatWork dans la région*", estime Isabelle Dujardin.

En effet, le Management de CapitalatWork est convaincu d'avoir un grand potentiel de croissance dans le Brabant wallon. Actuellement, les clients brabançons sont servis depuis le bureau de Bruxelles mais l'ouverture d'une agence dans la province même contribuera indubitablement au renforcement de l'ancrage local.

"*Le Brabant wallon présente un grand potentiel à nos yeux. Isabelle est vraiment la personne qu'il nous fallait pour étendre efficacement nos activités dans la région. Aussi sommes-nous heureux de pouvoir la compter parmi nous désormais*"», confirme Maarten Rooijakkers. ■

www.capitalatwork.com

→ SUITE DE LA PAGE 30

Si vous êtes donc client d'une banque privée, vous avez forcément déjà constaté les effets de cette législation. Votre conseiller s'est montré très curieux cette année ? Il a posé quantité de questions sur votre expérience sur les marchés, sur votre tolérance au risque et sur vos connaissances ? Sachez que c'est une obligation qui lui est faite. Et ne vous imaginez pas trop vite que vous en êtes débarrassé : ces enquêtes ont vocation à être actualisées chaque année.

Mais tout cela n'est pas totalement nouveau non plus : depuis Mifid I, les institutions financières étaient déjà légalement tenues de dresser un profil d'investisseur. Concrètement, elles doivent vérifier si vous possédez suffisamment de connaissances et d'expériences concernant les produits d'investissement. Elles ne peuvent ensuite vous proposer que des produits qui tiennent compte de ces connaissances et expériences. "*Si votre institution financière vous donne des conseils en placement, elle doit également vérifier quels sont votre situation financière et vos objectifs d'investissement. Les produits que vous souhaitez doivent être adéquats pour atteindre les objectifs d'investissement que vous vous êtes fixés (ce que l'on appelle le «devoir de diligence»)*". Les principes de cette première Directive ont bien évidemment été conservés dans Mifid II, mais concernant différents aspects, ils ont été renforcés. La crise financière a en fait mis en évidence qu'une protection supplémentaire était nécessaire dans un certain nombre de domaines. "*Des clients ont investi dans des produits complexes qu'ils ne comprenaient pas suffisamment, ou n'avaient pas une vision claire de la structure des coûts d'un produit d'investissement. En outre, certains produits ont connu des fluctuations de valeur considérables, ce qui les a rendus inadéquats pour certains investisseurs*".

Digitalisation

Important pour les clients du Private banking : Mifid II ne fait pas de distinction entre les clients du private banking des autres clients particuliers : les deux groupes bénéficient de la même protection. Par contre, la directive fait bien une distinction entre clients professionnels et non professionnels. Pour les clients professionnels, des règles moins strictes prévalent.

En tant que particulier, vous pouvez demander le statut d'investisseur professionnel, mais les conditions seront strictes. C'est à votre institution financière qu'il appartient de vérifier si vous répondez à ces conditions. Dans sa communication avant l'entrée en vigueur de la mesure, Febelfin précisait même, à destination des chefs d'entreprise, "*que les PME relèvent, elles aussi, des règles Mifid, même si elles ont pris la forme d'une société. Les PME bénéficient donc exactement de la même protection que les clients particuliers. Si vous investissez -par exemple avec votre société -un excédent de liquidités dans un fonds de placement, vous relèverez également de la protection prévue par la directive européenne*".

Pour les acteurs du secteur, il est clair que ces nouveautés en termes de protection et de transparence ont des impacts collatéraux sur l'offre et la tarification. La frontière entre gestion conseil (le client bénéficie de recommandations mais décide) et gestion libre (l'investisseur est autonome) s'est clarifiée, car il n'est plus possible de panacher, par exemple en bénéficiant de conseils tout en restant autonome. Tout cela est désormais strictement encadré, tout comme la facturation ou pas des services fournis ou pas.

Autre effet en cascade selon les études internationales : l'obligation de documenter toutes les étapes de la relation client a accéléré la digitalisation du secteur. Une numérisation qui a un peu bousculé les habitudes. Le secteur a dû monter en puissance, tant les habitudes de consommation et la demande d'expérience-client via plusieurs canaux ont créé un appel d'air qui a nécessité d'adapter l'offre à la demande. Cette mue numérique a probablement rapproché de nouveaux clients des métiers du private banking et accéléré le processus de démocratisation de la banque privée.

Ceci dit, le secteur n'imagine pas voir les outils digitaux remplacer l'humain. Ils dégageront du temps et aideront à renforcer la relation privilégiée et de confiance entre le banquier privé et son client. C'est en tout cas l'objectif visé. Le numérique n'est pas un canal de distribution mais oblige à penser différemment la relation client, faute de quoi ces derniers chercheront des prestataires spécialisés pour chaque segment de leur patrimoine.

Le secteur doit plus que jamais démontrer sa valeur ajoutée pour justifier ses tarifs ou se réinventer et les baisser. Pour rester en phase avec les nouveaux usages, la plupart des acteurs misent donc désormais sur une plus grande digitalisation encore de leur activité, point sur lequel ils ont pris du retard par rapport à la banque de détail ou aux robo advisors, des logiciels qui investissent vos économies sur la base d'algorithmes. En raison des frais d'entrée et annuels désormais relativement faibles, ces robo-advisors jouissent d'une popularité sans cesse croissante, mais les acteurs classiques estiment que l'approche d'investissement humaine reste à privilégier, même si elle doit peut-être désormais intégrer aussi des aspects plus émotionnels.

Au-delà des services en ligne et mobiles, les nouvelles technologies, à l'instar de l'Intelligence Artificielle, peuvent aider les acteurs à accentuer la segmentation de leur clientèle et à fournir des services plus personnalisés tout en étant plus proactifs. L'évolution de la typologie des clients, avec l'arrivée de plus jeunes entrepreneurs, contraint par ailleurs les banques privées à faire évoluer leurs canaux d'acquisition de clientèle (partenariats, ventes croisées dans les banques universelles). L'évolution des codes des clients est un autre challenge, pour réussir à mettre en face de cette nouvelle clientèle des interlocuteurs parlant le même langage.

En conclusion, défiées par de nouveaux acteurs 100% Internet et freinées par des exigences réglementaires de plus en plus lourdes, les banques privées doivent opérer une mutation pour rendre du lustre à leur expertise. Elles gardent cependant de beaux atouts ! ■

Comment MiFID II assure-t-elle une meilleure protection de l'investisseur ?

La MiFID II couvre une série de mesures qui visent à renforcer la protection existante des investisseurs :

- Des règles plus strictes pour la vente de produits complexes
- Des procédures plus strictes pour permettre que les produits adéquats atteignent le public cible correspondant (product governance)
- Introduction d'un nouveau type de service d'investissement : le conseil en placement indépendant
- Des limitations des commissions que peuvent payer et recevoir les institutions financières si elles prestent des services d'investissement
- Un devoir de diligence renforcé pour les prestataires de services d'investissement
- Une meilleure fourniture d'informations au client
- Une transparence accrue concernant les coûts
- Davantage de formation pour le personnel
- Un durcissement des sanctions et de nouvelles compétences pour les autorités de contrôle
- Une meilleure identification des donneurs d'ordre passant des transactions financières pour détecter plus rapidement les abus de marché
- Des règles plus strictes pour les conversations téléphoniques et la communication électronique dans le cadre des services d'investissement.

PUBLI-RÉDACTIONNEL

À y regarder de plus près, Humains et IA : duel ou duo ?

par Bruno MENU, CBC Banque

S'il y a bien une tendance actuelle qui n'aura échappé à personne, c'est celle de l'instantanéité. Plus nous goûtons à ce fruit défendu qu'est l'immédiateté d'une réponse, d'un produit de consommation toujours plus rapidement disponible, plus nous en apprécions les saveurs et plus nous l'exigeons et l'imposons comme une norme de référence, comme un critère de satisfaction qui fait la différence. Sans quoi nous allons voir ailleurs.

Et ce n'est un secret pour personne que le coupable est tout désigné ; la digitalisation de notre quotidien couplée à l'intelligence artificielle qui mettent l'homme en concurrence avec la machine pour satisfaire ce besoin d'instantanéité.

Mais à y regarder de plus près, si à ce jeu de l'instantanéité, la machine bat l'homme par K.O., ce dernier ne devrait y voir ni rancune ni amertume. D'un côté le consommateur gagne du temps et de l'énergie pour faire «autre chose». De l'autre, l'entrepreneur peut consacrer du temps à réfléchir à la durabilité de leur business modèle, à anticiper les changements et à se tourner vers demain.

Un point de non-retour

Peu de secteurs sont encore épargnés par la digitalisation. Avoir tout, tout de suite ne relève plus du luxe ou du privilège mais de la normalité. Place donc aux algorithmes qui ne connaissent pas l'essoufflement et cultivent l'art des volumes. Dans le secteur bancaire, ils sont d'ailleurs précieux. Si hier, il fallait attendre 24 jours pour obtenir la réponse pour un financement, aujourd'hui, il faut 24 heures et gageons que demain il ne faudra plus que 24 secondes. Et demain n'est pas si loin.

Ce n'est en effet plus qu'une question de mois avant que l'instantanéité concerne plus d'une opération sur deux pour les acteurs les plus performants.

Et plus on se rapproche de l'instantanéité, plus on s'éloigne de ce point de non-retour qui rend le robot essentiel, voire indispensable. Mais faut-il s'en plaindre et qui au juste ? Certainement pas l'entrepreneur qui peut remplacer sa camionnette en quelques instants et continuer ses activités, ni le patron d'entreprise qui doit rapidement constituer un nouveau stock pour satisfaire une importante commande.

Quel humain aussi téméraire soit-il pourrait donc prétendre à une telle performance, à une telle rapidité ? Aucun, d'autant plus que la machine travaille à un coût inférieur. D'après la Fédération Internationale de Robotique (IFR), le coût horaire de la main-d'œuvre humaine est en moyenne de 25$, alors que celui d'un robot est aujourd'hui de 8$ et évalué dans 15 ans à 2$.

La distinction du sens et de la raison

Sans rancune donc et surtout sans cultiver la vision d'une machine impératrice et totalitaire mais plutôt celle pour l'humain d'un recentrage salutaire. L'homme n'en est pas à sa première adaptation ni à sa dernière. Et surtout, plus nous avançons main dans la main avec la machine, plus nous cultivons là une différence fondamentale ; celle pour la machine de ne pouvoir voir que ce qui existe déjà alors que l'homme peut anticiper et créer ce qui n'existe pas encore. Et si donc nous devions identifier une limite à l'intelligence artificielle, elle serait celle de la question du sens et de la raison, des notions qui lui seront toujours hors de portée.

Les risques, il vaut mieux
les prendre pendant l'apéro

capital at work
Wealth Management Foyer Group

Si l'envie vous démange, prenez un risque culinaire plutôt qu'un risque financier. Mettez votre capital au travail en confiant votre patrimoine à Capital at Work. Grâce à notre processus d'investissement cohérent nous nous engageons à assurer une croissance soutenue de votre patrimoine. Vous pouvez donc profiter de la vie pendant que nos experts passionnés gèrent votre capital.

Dirigez-vous vers capitalatwork.com et prenez rendez-vous avec votre Wealth Manager.

WEALTH MANAGEMENT | ESTATE PLANNING

Innovations et nouveaux développements

Le photovoltaïque

L'ANNÉE 2017 AVAIT VU LE PETIT PHOTOVOLTAÏQUE REPRENDRE DES COULEURS EN WALLONIE. MALGRÉ LA FIN DES AIDES, LA BAISSE CONTINUE DES COÛTS EST SYNONYME DE RENTABILITÉ, DE QUOI PERMETTRE UNE AUGMENTATION DE PLUS DE 50% DES INSTALLATIONS CHEZ LES PARTICULIERS PAR RAPPORT À 2016. L'ANNÉE 2018 A, ELLE, ÉTÉ MARQUÉE PAR LA RÉALISATION DE PLUSIEURS PROJETS DANS LE GRAND PHOTOVOLTAÏQUE, INTÉGRÉ PARFOIS DANS D'AMBITIEUX PROJETS INNOVANTS DE DIVERSIFICATION.

par Yves-Etienne MASSART

Le photovoltaïque résidentiel wallon n'a plus besoin de prime pour être rentable, tout le monde en convient. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : en Wallonie, même sans la prime du dispositif Qualiwatt, l'investissement photovoltaïque reste intéressant. La raison principale ? Une chute des prix spectaculaire au cours des dernières années, au point que des particuliers peuvent aujourd'hui équiper le toit de leur habitation d'une installation de 3 kWc pour 4 à 5.000 euros. On est bien loin des montants en vigueur voici 10 ans, au moment du démarrage de la filière sur le territoire européen. Pour une installation du même type, il fallait compter facilement entre 18.000 et 20.000 euros. C'est d'ailleurs ce qui a expliqué à l'époque la mise en place de dispositifs de soutien comme les primes, les certificats verts ou encore les déductions fiscales. Aujourd'hui, même sans prime ou autre mécanisme, l'investissement est rentabilisé en quelques années. Pour garder une bon niveau de rentabilité économique, le prosumer devra cependant dorénavant veiller à booster son autonomie solaire pour réduire largement ses factures énergétiques.

L'année 2018 aura été davantage marquée par l'actualité du grand photovoltaïque. Au fil des mois, les annonces de grands parcs solaires photovoltaïques se sont en effet enchaînées, avec notamment les importants projets portés par Carmeuse et CMI. Il n'y a pas qu'en Wallonie que cela bouge ! Au niveau belge également, mais il faut souligner l'ampleur de ces importants investissements menés par des industriels wallons de premier plan.

Transition énergétique

Fin mai, c'est Carmeuse qui inaugurait ce qui était alors le plus grand champ de panneaux photovoltaïques de Wallonie, localisé sur son siège d'exploitation de Moha. Le projet ? Pas moins de 13.200 panneaux installés dans une prairie de 5 hectares, qui alimentent les installations de production de chaux du site liégeois. Pour l'entreprise, c'est en moyenne 19% de la consommation électrique de jour de l'usine qui sera ainsi couverte par cette source d'énergie renouvelable qui produira 3,57 Gigawatts heure par an. "*À titre de comparaison, cela permet d'éviter une émission annuelle de 1.259 tonnes de CO_2, soit ce que pourrait assimiler, en un an, une forêt de 126 hectares*". Pour Carmeuse, l'installation de ces panneaux représente un investissement de 3,8 millions d'euros, un montant réuni en partenariat avec la caisse d'assurance Intégrale et la société Perpetum, via un mécanisme de tiers investissement.

Mais l'entreprise n'a pas voulu en rester là en matière d'intégration du projet dans son environnement : Carmeuse a souhaité que ce projet se mène en bonne intelligence avec les riverains et dans une optique de développement durable. C'est ainsi que l'installation est posée sur des pieux réversibles sans béton et qu'afin de favoriser la pollinisation et d'assurer une production de miel, un espace de prairie situé aux abords directs des panneaux solaires est aménagé en pré fleuri qui pourra servir de garde-manger aux abeilles de ruches installées sur le site. Les abeilles pourront également se régaler des fleurs des haies d'aubépines placées le long des clôtures, alors que des perchoirs à rapaces ont également été installés.

Un mois plus tard, Moha était déjà détrôné par le projet d'Eurovia, aux Carrières Unies de Porphyyre à Lessines. Une installation de 17.312 panneaux implantés sur une superficie de plus de 7,3 ha. Le site consommera 70% de la production photovoltaïque, qui représente 40% de ses besoins annuels en électricité.

Ce projet, déjà ambitieux, sera encore amélioré par la volonté des Carrières Unies de Porphyre et de la société PerPetum (en charge de la gestion des panneaux photovoltaïques) d'utiliser 100% de la production des panneaux pour les besoins de la carrière et ainsi couvrir jusqu'à 60% de sa consommation annuelle.

C'est pourquoi l'installation photovoltaïque devrait ainsi être complétée par une unité de stockage d'électricité utilisant des batteries industrielles.

Un pas que CMI a déjà franchi... Depuis ses origines, CMI a accumulé une expérience et une expertise telles qu'elle peut se positionner comme acteur de premier plan dans la transition énergétique. Les spécialistes de CMI Energy ont donc fait un pas plus loin en offrant, en tant qu'ensemblier intégrateur, des unités intégrées de production, de stockage et de gestion d'électricité verte. Un produit d'avenir qui risque bien de changer la donne dans le marché de l'énergie...

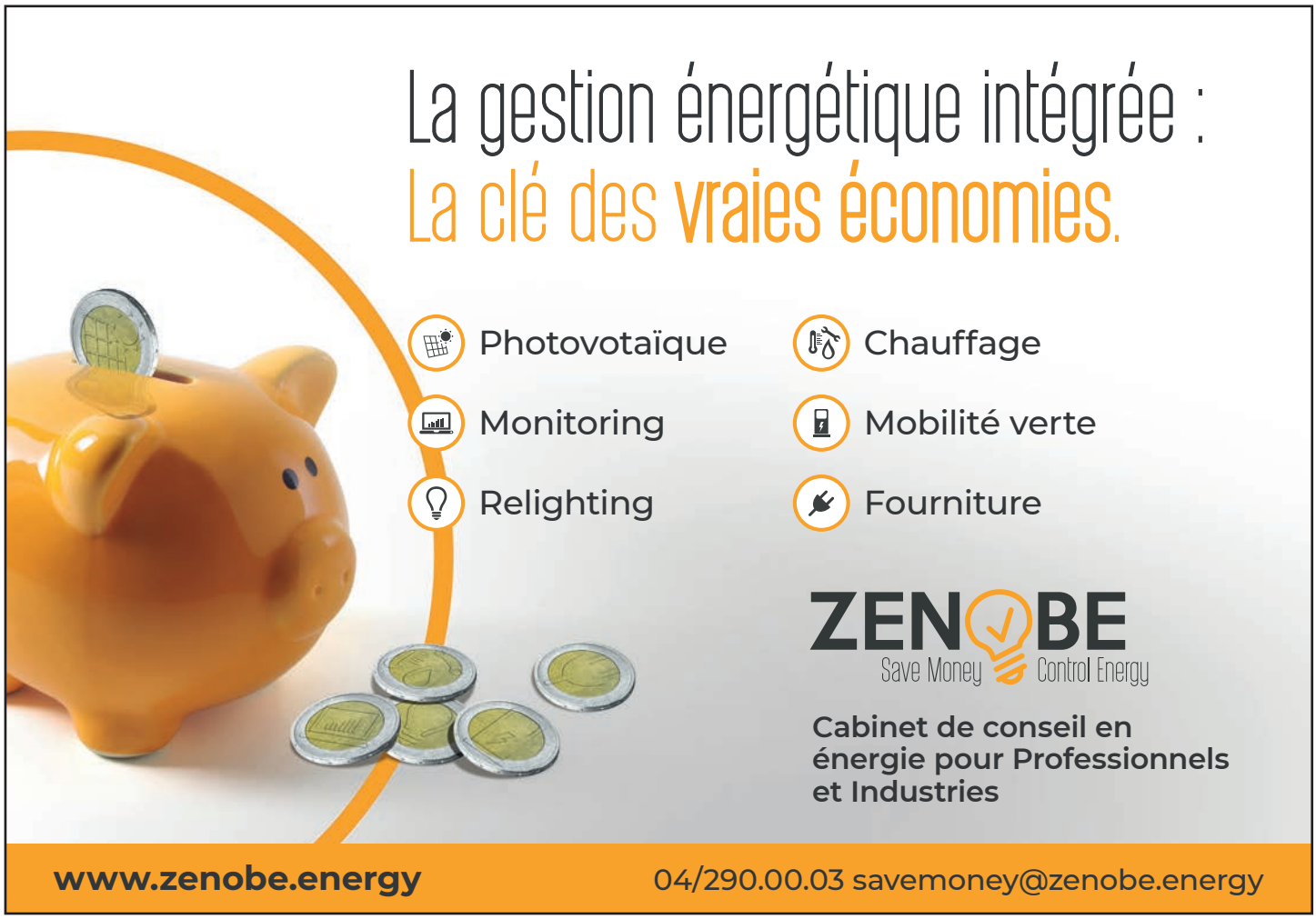
Une équipe de recherche interne a en effet mis en évidence l'opportunité de développer des solutions sur mesure en vue de stocker l'électricité produite par des panneaux photovoltaïques ou des éoliennes. Ces deux filières ont pour inconvénient majeur l'intermittence de production d'électricité, puisque celle-ci dépend de la présence d'exposition solaire ou de vent. Les coupler à des technologies de stockage amène un avantage incontestable : la maîtrise totale de l'utilisation de l'électricité stockée.

Innovation

Des travaux qui ont débouché sur un projet pilote, à côté du quartier général sérésien de CMI et qui repose à la fois sur une installation photovoltaïque et sur une capacité de stockage s'appuyant sur plusieurs technologies, le tout pouvant être interconnecté on non à un réseau de moyenne tension. Convaincu que le défi majeur de l'énergie renouvelable réside dans son stockage, CMI a donc inauguré fin octobre MiRIS, la plus grande station industrielle de stockage d'énergie verte en Europe, composée de 6.500 panneaux solaires couvrant quelque 10.000 m^2. D'une capacité de production d'électricité renouvelable de 2 MW crête, soit de quoi produire l'équivalent de la consommation annuelle de 500 à 600 ménages, ils sont couplés à des batteries de différentes technologies. Ces équipements sont connectés à un Energy Management System, véritable cerveau de l'installation, développé par l'ULiège en collaboration avec CMI. Avec cette station, l'entreprise vise à étudier les comportements des différentes batteries selon les profils de production et d'utilisation de l'énergie. Ceci permettra d'optimiser les performances des unités intégrées de production-stockage-gestion d'électricité verte qu'il propose à ses clients. MiRIS représente un investissement de quelque 10 millions d'euros.

Construite en à peine neuf mois, elle est aujourd'hui opérationnelle et connectée au réseau de distribution. L'énergie produite sera utilisée par CMI pour sa propre consommation ou redistribuée vers le réseau public grâce au système intelligent développé en collaboration avec l'Université de Liège.

→ SUITE EN PAGE 38



→ SUITE DE LA PAGE 37

Au-delà du fait que ce projet innovant devrait couvrir la consommation électrique de son Quartier Général, il doit aussi permettre à CMI d'acquérir la maîtrise de la manière d'injecter l'électricité sur un réseau de distribution.

Acteur majeur de la transition énergétique, CMI vise avec le projet MiRIS l'optimisation économique des sources d'énergies renouvelables, comme le souligne Jean-Michel Gheeraerdts, Président de CMI Energy : "*Les solutions de stockage et de gestion de l'énergie sont un formidable moteur pour amplifier le recours aux énergies vertes en supprimant leur principal défaut : la production intermittente. C'est aussi une solution de rechange aux générateurs diesel pour les régions non connectées, une solution pour retarder les investissements dans des parties du réseau, une optimisation des systèmes photovoltaïques ou éoliens existants et un catalyseur permettant de participer aux marchés de réserve primaire ou secondaire*".

Pour Jean-Luc Maurange, CEO du Groupe CMI : "*MiRIS s'inscrit dans la vocation de CMI à mettre sur le marché des solutions innovantes qui répondent aux défis de la société contemporaine. Nos ingénieurs sont réputés et la région regorge de partenaires compétents et motivés pour la mise au point de solutions exportables. Rien qu'en 2018, nous avons lancé trois projets pilotes : le premier, Medix, porte sur la récupération des résidus médicamenteux dans l'eau, à l'hôpital de Hermalle-sous-Argenteau (Liège, Belgique). Le second, HayrPort, est une collaboration avec Liège Airport en vue d'équiper l'aéroport d'installations de production d'hydrogène vert pour une éco-mobilité 100% propre. Et enfin MiRIS, pour le stockage de l'énergie renouvelable*".

L'entreprise liégeoise espère réaliser à court terme un chiffre d'affaires de 40 à 50 millions d'euros grâce à ce produit innovant.

Et l'entreprise ne compte pas s'arrêter en si bon chemin : l'innovation a plus que jamais boosté ses nouveaux business, grâce à ses capacités d'ingénierie, ses capacités technologiques, ses capacités de financement de projets et son implantation internationale, qui lui donnent davantage d'agilité qu'un grand groupe.

En parallèle, CMI travaille d'ailleurs à la mise sur pied d'un incubateur. En multipliant les portes d'entrée en matière d'innovation, cette société familiale non cotée, qui finance tout sur fonds propres, entend assurer 200 ans d'avenir, elle qui vient de fêter ses 200 ans d'existence. ■

PUBLI-RÉDACTIONNEL

Sans investir et sans risques

Passer aux énergies renouvelables et réduire ses coûts

Notre dépendance aux énergies fossiles doit diminuer rapidement et fortement pour répondre à l'urgence climatique. Passer aux énergies renouvelables est une évidence, mais cela demande de l'expertise technique, des moyens humains et financiers et cela induit parfois des risques.

Le tiers-financement élimine toutes ces contraintes et permet de réduire considérablement ces risques tout en procurant des bénéfices immédiats : économiques, environnementaux et réputationnels.

Ce mécanisme est basé sur un contrat long terme de mise à disposition et de maintenance d'installations de production d'énergie renouvelable qui sont financées et mises en place par le tiers-financeur. L'entreprise ne doit donc rien investir ; l'investissement n'est pas comptabilisé sur son bilan.

Le tiers-financeur s'occupe de tout pour fournir une solution clé-sur-porte. L'entreprise peut donc se concentrer sur ses métiers. Ses coûts variables d'énergie du réseau sont remplacés par un loyer plus faible, fixé contractuellement et donc prévisible. Les économies sont donc immédiates et les risques sont réduits. En fin de contrat, l'entreprise devient pleinement propriétaire des installations, le loyer disparait et elle bénéficie alors de la totalité des économies.

C'est une solution simple et idéale pour rendre son entreprise respectueuse du climat tout en conservant ses propres ressources. Elle permet en même temps de réduire ses coûts, ses risques et son impact environnemental tout en améliorant son approvisionnement énergétique, son image et sa réputation. Nous devons être zéro-carbone en 2050. C'est maintenant qu'il faut agir. Pourquoi attendre ?

www.climact.com/renewables

CLIMACT

à partir du
15 OCTOBRE

COMPTEZ 6 X SUR NOS NOUVEAUX OUTILS

CALCULEZ VOTRE PROCHAINE INSTALLATION SUR WWW.CEBEO.BE/FR/OUTILS-DE-CALCULATION

TOUT PROJET DE CONSTRUCTION OU DE RENOVATION DOIT SATISFAIRE A CERTAINES CONDITIONS DANS LE CADRE DE LA REGLEMENTATION PEB. LES OUTILS DE CALCUL EN LIGNE DE CEBEO VOUS AIDENT POUR LE DIMENSIONNEMENT, LE DELAI D'AMORTISSEMENT ... DE DIFFERENTES INSTALLATIONS.

- COÛT ET DÉLAI D'AMORTISSEMENT D'UNE INSTALLATION PHOTOVOLTAÏQUE
- TROUVEZ TOUTES LES SUBVENTIONS POUR VOTRE PROJET DE CONSTRUCTION
- CALCUL DES PERTES DE CHALEUR
- CALCUL DES DÉBITS DE VENTILATION
- DIMENSIONNEMENT ET DÉLAI D'AMORTISSEMENT D'UNE POMPE À CHALEUR
- DÉLAI D'AMORTISSEMENT D'UN CHAUFFE-EAU AVEC POMPE À CHALEUR

Dans tout projet il convient de faire des choix. Les outils de calculs de Cebeo donnent à l'installateur et au maître d'ouvrage une image fiable des possiibilités et les aident à prendre les bonnes décisions.

Nos calculateurs sont gratuits, n'hésitez pas à les utiliser.

cebeo
A Sonepar Company

Le solaire photovoltaïque à votre portée

Les installations photovoltaïques se multiplient dans les entreprises, à la fois pour diminuer la facture d'électricité et pour se donner une image positive, à la fois high-tech et durable.

En Belgique, une surface de 7 m² de capteurs photovoltaïques peut fournir annuellement 850 kWh avec une production variable en fonction de la saison: 0,6 kWh par jour en décembre et 4,21 kWh en juin.

La puissance nominale est appelée Puissance crête (PC) (Wattpeak en anglais) et s'exprime en Watts. Elle correspond à la puissance délivrée par le module dans des conditions standard d'ensoleillement (1000 W/m²), de température (25°C) et de standardisation du spectre de la lumière (AM 1,5).

Les installations solaires photovoltaïques peuvent être de deux types :

- autonomes, il faut alors prévoir un système de stockage ou un générateur d'appoint
- raccordées au réseau, il est alors possible de prendre de l'électricité sur le réseau quand la production est inférieure à la consommation et d'en injecter quand elle est supérieure à la consommation.

En Wallonie, la puissance installée s'élève fin 2017 à 974 MWc. La Wallonie se caractérise par un parc majoritairement représenté par des petites installations (<10 kWc), elles représentent 83% de la puissance. La production annuelle de ces installations est estimée à 772 GWh.

Pour plus d'informations, consultez le portail "Energie" de la Wallonie (energie.wallonie.be)

PUBLI-RÉDACTIONNEL

Panneaux solaires
De l'auto-production à l'auto-consommation

Bien que régulièrement au cœur de l'actualité, l'installation de panneaux photovoltaïques reste, à certaines conditions, un moyen rentable de faire des économies d'énergie. Cependant, l'installation de panneaux peut-elle être envisagée, avant tout, comme un maillon de la transition énergétique ?

La convergence comme maître-mot

Benoit HAESEBROUCK, CEO du cabinet de conseil en énergie Zenobe Energy, le confirme : "*Nous le constatons depuis des années. De véritables économies d'énergie ne sont possibles que par une gestion intégrée des solutions mises en place*".

Pour une entreprise, produire son énergie n'a souvent de sens que si elle peut auto-consommer la majeure partie de sa production. C'est peut-être l'occasion d'opter pour une mobilité verte avec un véhicule électrique, et pourquoi pas, d'installer une borne de recharge.

Cet exemple le démontre, le secret des économies d'énergie réside tant dans les solutions mises en place que dans la convergence entre ces solutions. Ainsi, renégocier votre contrat d'énergie peut vous protéger des variations de prix. Repenser votre éclairage ou installer un monitoring intelligent de votre consommation à l'aide de capteurs connectés peut réduire significativement le gaspillage.

Aujourd'hui, ce ne sont pas les options qui manquent pour faire des économies.

De professionnel à professionnel

Pour faciliter cette convergence, il existe en Wallonie des cabinets spécialisés dans l'accompagnement des professionnels et des industriels. Ils comparent l'efficacité des différentes solutions, suivent l'actualité technologique et simplifient la mise en place des solutions.

04/290.00.03 - savemoney@zenobe.energy - www.zenobe.energy

ZENOBE Save Money Control Energy

Passez à l'énergie renouvelable simplement avec le Tiers-Financement.
On s'occupe de tout.

Vous bénéficiez dès la première année d'une économie sur votre facture d'électricité sans investissement de départ.

Vous profitez d'un prix de l'énergie défini à l'avance.

Vous participez à la transition énergétique et améliorez votre image respectueuse de l'environnement.

Vous concentrez vos ressources sur votre métier en vous reposant sur l'expertise de partenaires reconnus.

CLIMACT.com/renewables

LE PHOTOVOLTAÏQUE...
AUSSI POUR LES ENTREPRISES

Votre projet subsidié à plus de 50%

- Des certificats verts subsidient plus de 50% de l'investissement
- Votre projet rentabilisé en 5 à 6 ans. Durée de vie de 25 ans
- L'électricité produite par les panneaux est GRATUITE
- Réduisez vos factures annuelles de minimum 35%

Green Energy 4 Seasons

Plus de 50 mWh installés en Wallonie

WWW.GE4SPRO.BE | 0800.32.232

PUBLI-RÉDACTIONNEL

UN TEMPS DE RETOUR SUR INVESTISSEMENT DE 3 À 4 ANS EST RÉALISTE

Les panneaux solaires restent un investissement rentable pour les entreprises

Avec un temps de retour sur investissement de 3 à 4 ans, l'investissement dans une installation photovoltaïque reste particulièrement intéressant pour les entreprises dans la région walonne. "*Grâce à la combinaison de prix en baisse de l'installation elle-même, des prix de l'électricité en hausse et des certificats verts, l'installation de panneaux solaires mérite sans aucun doute d'être prise en considération*", explique le Spécialiste Externe HVAC Jean-Eric André du distributeur électrotechnique Cebeo. Le marché résidentiel des installations photovoltaïques continue de bien se porter, malgré la suppression des primes.

La crainte était que la suppression de la prime Qualiwatt pour les installations résidentielles (< 10 kW) depuis le 1er juillet puisse avoir un impact négatif sur le marché du photovoltaïque. Cela ne semble clairement pas être le cas, c'est ce que Cebeo a pu constater. Jean-Eric André : "*Comme prévu, une explosion du nombre de demandes s'est produite peu avant la suppression des primes. Mais, après le 1er juillet, le marché ne s'est pas effondré. Il s'est en effet ouvert à beaucoup plus d'installateurs. Les installateurs électriques qui avaient décroché plus tôt à cause des exigences Qualiwatt prennent conscience du fait que ce marché présente à nouveau une opportunité pour eux. Et cela a compensé la disparition des primes*".

Des prix de l'électricité en hausse

On prévoit également que le marché restera stable. Il y a pour cela plusieurs raisons. "*D'abord, les installations elles-mêmes sont devenues abordables. Les prix de l'électricité, en revanche, continuent de monter, et même fortement. Ensuite, la hausse de prix du mazout a entraîné une réorientation vers la pompe à chaleur en tant que système de chauffage. C'est un choix intéressant en combinaison avec des panneaux solaires*".

Les certificats verts

Concrètement, cela signifie que l'investissement dans une installation photovoltaïque résidentielle s'amortit en 6 ans environ. Dans le cas des grandes installations de plus de 10 kWc, le 'return on investment', d'une durée de 3 à 4 ans, est encore plus avantageux. "*L'industrie et d'autres entreprises ressentent également l'impact de la forte hausse des prix de l'électricité et se mettent en quête d'alternatives. De plus, des certificats verts sont encore octroyés pour ces grandes installations. C'est la raison pour laquelle l'investissement dans une installation photovoltaïque est sans aucun doute une option avantageuse. Attention, une étude par le gestionnaire de réseau est obligatoire avant le placement d'une installation photovoltaïque > 10 kWc. De plus, les entreprises doivent consommer elles-mêmes la moitié de leur puissance installée*".

Réfléchir avant d'agir

La question est la suivante : comment savoir aujourd'hui si une installation de panneaux solaires est bien intéressante pour vous – entreprise ou particulier. La consultation d'un spécialiste n'est certainement pas un luxe superflu. "*Chaque bâtiment et chaque situation sont différents. C'est la raison pour laquelle il est préférable de demander conseil à un spécialiste. Les spécialistes de Cebeo vous proposent une assistance comprenant les calculs de l'installation et l'élaboration d'une offre globale sur mesure. Vous disposez ainsi d'une image claire de la puissance nécessaire, des composants de l'installation, du temps de retour sur investissement et finalement du rendement de l'installation durant toute sa durée de vie*". ■

Découvrez l'assortiment et les services pour les installations photovoltaïques de Cebeo sur **www.cebeo.be.**

A Sonepar Company

cebeo

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

Dynam!sme

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

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

union wallonne des entreprises

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

Contact

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

L'intelligence artificielle :
un sujet qui s'impose de plus en plus au sein des ressources humaines

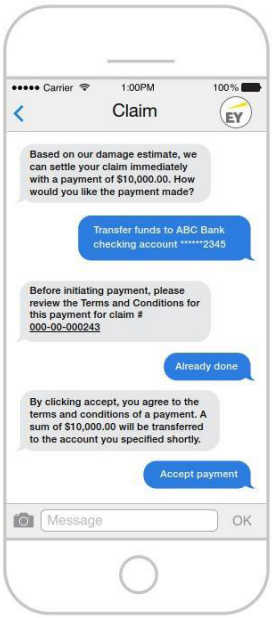
QUE VOUS SOYEZ FAN D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA) OU SCEPTIQUE, UNE CHOSE EST SÛRE, AUJOURD'HUI, L'IA EST PRÉSENTE PARTOUT. DE LA FINANCE, AU MARKETING, EN PASSANT PAR LA BIO-INGÉNIERIE JUSQU'À LA CYBERSÉCURITÉ, LES ORGANISATIONS SEMBLENT RAPIDEMENT INTÉGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS LEURS FLUX DE TRAVAIL. MAIS QU'EN EST-IL DES RESSOURCES HUMAINES? LES DÉPARTEMENTS RH ACCEPTENT-ILS CETTE NOUVELLE RÉALITÉ? BIEN QU'ELLE PROGRESSE PLUS LENTEMENT, L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE SEMBLE ÉGALEMENT CHANGER LA DONNE!

Analyse de **Marie-Laure MOREAU**, Associée EY et Regional Managing Partner Wallonie, EY

On a beaucoup parlé des différentes technologies et de l'impact qu'elles peuvent et devraient avoir sur l'espace des ressources humaines. Voici quelques exemples concrets où l'intelligence artificielle s'affirme dans les départements RH :

1. Chatbots

Les Chatbots fournissent une aide précieuse quant aux traditionnelles FAQ. Ils sont capables de répondre simultanément à de nombreuses questions, ce qui libère un temps précieux pour le personnel des ressources humaines. En conséquence, les services RH ont davantage de temps à consacrer aux questions les plus complexes.



En plus de répondre aux questions, les chatbots peuvent également jouer un rôle important dans la planification. Par exemple, planifier vos vacances. Au lieu de vous connecter au logiciel de gestion des ressources humaines de la société, d'envoyer un email aux gestionnaires, etc., vous pouvez simplement demander à votre chatbot de vous fournir toutes les informations pertinentes concernant vos vacances et de prendre les dispositions nécessaires en conséquence.

2. Prédiction de l'attrition / Burnout

Les problèmes d'attrition du personnel ne sont pas une nouveauté et concerne pratiquement chaque entreprise. Il en résulte un coût élevé pour l'organisation.

Dans ce domaine, les algorithmes de Machine Learning peuvent être très efficaces pour prévoir l'attrition, en tenant compte de critères pertinents (tels que, l'âge, les heures supplémentaires, le revenu, la distance du domicile, etc.). De plus, ces algorithmes peuvent non seulement prédire l'attrition, mais également comprendre les facteurs liés à cette perte de talents.

De la même manière qu'avec l'attrition, le surmenage des employés (ou plus communément appelé burnout) est un problème majeur auquel les entreprises font face.

Les chatbots peuvent partager une information mais aussi exécuter des transactions.

En utilisant un modèle prédictif avec des prédicteurs puissants, l'intelligence artificielle peut détecter les cas potentiels d'employés qui subissent des changements plus importants en cas d'épuisement professionnel.

3. Recrutement

Les entretiens vidéo sont une arme puissante dans l'arsenal des recruteurs. Les programmes avancés qui utilisent des algorithmes d'apprentissage automatique (par exemple, le logiciel MyInterview) peuvent analyser l'interview enregistrée d'un candidat et détecter un comportement «inhabituel», tel que les mensonges ou l'évitement de questions.

Mais avant même de passer à la partie entretien, les recruteurs doivent faire face à une énorme réserve de candidatures.

Un logiciel comme HiringSolved peut filtrer et analyser les applications des candidats, et ainsi suggérer automatiquement l'aptitude d'un candidat quant à l'occupation d'un poste en particulier.

Pour aller encore plus loin, il existe des logiciels qui analysent la vie sociale d'un candidat sur le Web, en recueillant des données sur sa présence sur les réseaux sociaux, ses opinions sur des forums, etc. De cette manière, un profil de personnalité peut être déterminé et le logiciel peut suggérer les postes les plus appropriés en fonction du candidat.

“

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE PEUT DÉTECTER LES CAS POTENTIELS D'EMPLOYÉS QUI SUBISSENT DES CHANGEMENTS PLUS IMPORTANTS EN CAS D'ÉPUISEMENT PROFESSIONNEL.

4. Réduction des biais

Un humain peut rarement être objectif à 100%, de sorte que des biais sur une variété de facteurs (sexe, ethnie, etc.) sont généralement présents. Les algorithmes ne tombent pas aussi facilement dans le piège de la discrimination (même si cela peut arriver) et peuvent prendre une décision plus impartiale que l'être humain.

Conclusion

Les exemples cités ci-dessus ne sont que des possibilités d'application de l'intelligence artificielle, en effet, il existe pléthore de pratiques différentes. L'intelligence artificielle est une aventure qui ne fait que commencer. La vraie question est de savoir si nous sommes prêts à participer à ce voyage? ■

Si vous souhaitez de plus amples informations au sujet de l'impact de l'intelligence artificielle au sein des ressources humaines, n'hésitez pas à contacter **Thomas DORYNEK**, Manager People Advisory Services chez EY Tax Consultants (0471/55.99.72, thomas.dorynek@be.ey.com) ou surfez sur notre site www.ey.com/be.

EY
Building a better working world

Conjoncture wallonne

Croissance positive mais coup de frein sur l'optimisme

LES CHEFS D'ENTREPRISE WALLONS ONT CONSTATÉ UN RALENTISSEMENT DE LEUR ACTIVITÉ AU COURS DES 6 DERNIERS MOIS. UNE TENDANCE QUI ÉPOUSE CELLE DE L'ÉCONOMIE EUROPÉENNE ET MONDIALE. DE QUOI TEMPÉRER FORTEMENT L'OPTIMISME DE LA FIN 2017. MAIS LA CROISSANCE EST TOUJOURS BIEN AU RENDEZ-VOUS ET UN LÉGER REDRESSEMENT EST ENVISAGÉ POUR LES PROCHAINS MOIS. AVEC UNE CROISSANCE AUX ENVIRONS DE 1,5%, L'ÉCONOMIE WALLONNE EST PEUT-ÊTRE PROCHE DE SON PLAFOND.

Un ralentissement de la croissance en Wallonie, c'est le principal constat qui s'impose à l'analyse de l'enquête semestrielle menée par l'UWE auprès des chefs d'entreprise en Wallonie. En d'autres mots, l'activité aurait ralenti durant les 6 derniers mois, contrairement à ce qu'ils avaient prévu lors du dernier «Point Conjoncturel» de mars 2018. Ce ralentissement trouve sa source dans un fléchissement des exportations, toujours selon l'enquête UWE. Ce scénario est corroboré par les statistiques pour la première moitié de l'année 2018 qui indiquent un ralentissement de l'économie européenne. La croissance a été réduite de près de la moitié entre le dernier semestre de 2017 et le premier de 2018, passant de 0,7% à 0,4%. "*Les résultats du premier semestre ont douché toutes les espérances d'un maintien des taux de croissance de 2017*", confirme Didier Paquot, Directeur du département Economique de l'UWE.

Olivier de Wasseige, Administrateur Délégué de l'UWE, complète l'analyse : "*Nos entreprises avaient été trop optimistes lors du dernier point conjoncturel il y a six mois. Leurs espoirs ont été déçus. Il faut cependant relativiser. De manière globale, les résultats restent bons, il ne faut pas le perdre de vue. Qu'il s'agisse de l'évolution des chiffres d'affaires ou de la rentabilité, les indicateurs sont positifs. Vu que les projections pour les six prochains mois indiquent une croissance par rapport au premier semestre, je pense que même s'il y a donc eu un coup de frein sur l'optimisme, nos entreprises n'ont pas pour autant le moral dans les talons*".

Par rapport à la même période de l'année précédente, la croissance de la Zone Euro est passée de 2,8% à 2,3%. C'est encore du côté des exportations que se trouve l'explication de ce ralentissement. Un ralentissement dû à une stagnation de la croissance mondiale, en dépit de la bonne santé de l'économie des Etats-Unis. Ce sont sans doute les premiers effets des différentes mesures protectionnistes prises ces derniers mois, mais aussi de la fragilité des économies émergentes.

C'est un fait : la demande intérieure européenne n'a donc pas pris le relais des exportations pour alimenter la croissance économique, que ce soit en termes de consommation ou d'investissement. L'économie de la Zone Euro semble donc, pour l'heure, atteindre ses limites aux alentours de 2%.

Olivier de Wasseige tient à rappeler que la Wallonie ne vit pas sur une île déserte : son économie évolue au diapason de celle des régions qui l'entourent : "*A travers ce ralentissement, la Wallonie est loin d'être une exception. Le même mouvement est également enregistré chez nos voisins, en Flandre et, plus largement, en Europe. Ceci dit, il faut rappeler que la Wallonie a un point faible : avec une économie ouverte, fortement dépendante de ses exportations, elle est fortement influencée par la conjoncture des pays limitrophes. C'est en effet vers eux que se concentre près de 50% de ses exportations et le climat des affaires s'y est dégradé. Malheureusement, le marché intérieur est limité. Nos exportations hors-Europe ne représentent que 20% des volumes, c'est trop peu pour profiter des marchés où la croissance performe ou surperforme, par exemple aux Etats-Unis. C'est un de nos messages forts : nos entreprises doivent se développer davantage à la grande exportation*".

Une stabilisation de la croissance en 2019

Si l'on tient compte de l'environnement général, avec une inflation modérée, des taux d'intérêt bas et une bonne rentabilité des entreprises, la croissance devrait cesser de ralentir et se stabiliser au niveau actuel. Dès lors, le taux de croissance de la Belgique se maintiendrait aux alentours de 1,5% en 2018 et 2019.

> S'IL Y A BIEN EU UN COUP DE FREIN SUR L'OPTIMISME, NOS ENTREPRISES N'ONT PAS POUR AUTANT LE MORAL DANS LES TALONS.

Bonne nouvelle : la croissance de l'économie wallonne devrait connaître des taux similaires à ceux de la Belgique. Cela signifierait alors que le taux de chômage wallon ne diminuerait pas significativement en dessous de 9%, son niveau actuel. "*Le niveau actuel est aussi un seuil historique*, confirme Didier Paquot. *On peut aussi se demander si la Wallonie n'a pas atteint un taux de chômage structurel*", a-t-il ajouté.

Pour atteindre une réduction plus sensible et donc passer en-dessous de ce taux plancher, il apparait de plus en plus que des mesures structurelles seraient nécessaires pour améliorer la formation des chômeurs et répondre ainsi aux demandes non pourvues des entreprises, ce qu'on désigne par les emplois vacants. Il y en a 30.000 en Wallonie, rappelle l'UWE.

L'UWE le souligne : le Gouvernement wallon vient de prendre une série de mesures qui vont dans ce sens. Mais, ces initiatives doivent encore être amplifiées au fil des prochains mois si l'on veut «débloquer» la croissance économique de la Wallonie avec son taux de 1,5%. "*Le gouvernement wallon travaille dans la bonne direction dans sa lutte contre les pénuries. Mais, il faut amplifier les mesures, encore et toujours. Le gouvernement table sur une embauche de 3.000 personnes par an dans les métiers en pénurie. C'est mathématique : à ce rythme, il faudra bien trop de temps pour combler les quelque 30.000 emplois vacants que compte la Wallonie !*"

	2013	2014	2015	2016	2017	Prévision 2018	Prévision 2019
Monde(1)	3.5%	3.6%	3.5%	3.3%	3.7%	3.7%	3.7%
Wallonie	-0.5%	1.3%	0.9%	1.9%	1.8%	1.4%	1.3%
Belgique	0.2%	1.3%	1.4%	1.4%	1.7%	1.5%	1.5%
États-Unis	1.8%	2.5%	2.9%	1.6%	2.2%	2.9%	2.7%
Zone Euro	-0.2%	1.4%	1.9%	1.9%	2.5%	2.1%	2.0%

(1) Prévisions FMI

Tableau de synthèse des prévisions (taux de croissance du PIB réel)

Les risques ont augmenté

Ceci dit, ce scénario central d'un maintien de la croissance est fragilisé par de nombreux risques. Le premier, et le plus important, est l'escalade des mesures protectionnistes dans la guerre commerciale que l'administration Trump a initiée. La hausse du prix du pétrole, si elle se poursuit, pourrait aussi freiner la production mondiale et réduire la demande globale. Et puis, les secousses de la montée des taux d'intérêt sur les économies émergentes pourraient aussi affecter les pays plus industrialisés.

Pour les économies européennes, c'est évidemment l'issue des négociations sur le Brexit qui pourrait fortement influencer leurs cours. Un Brexit sans accord freinerait fortement les économies des pays de l'Union Européenne. Les déficits budgétaires italiens qui dépassent les recommandations de la Commission Européenne pourraient aussi perturber les marchés des obligations, augmentant le taux de refinancement des économies les plus fragiles. ■

Deux fois par an, le **«Point Conjoncturel»** de l'UWE synthétise les dernières évolutions conjoncturelles de l'économie wallonne. Il est disponible en version papier sur simple demande (010/47.19.44) ou en version électronique (PDF) sur **www.uwe.be/publications.**

Focus sur le livre de Kim Eric MÖRIC (K.E.M.)

Les PPP, le SEC 2010 et le déficit public

DANS LE CONTEXTE EUROPÉEN DE DISCIPLINE BUDGÉTAIRE, LES AUTORITÉS PUBLIQUES RECOURENT DE PLUS EN PLUS AUX PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ (PPP) POUR RÉPONDRE AUX BESOINS D'INVESTISSEMENTS DANS DE NOUVELLES INFRASTRUCTURES OU DANS LA MISE À NIVEAU DES INFRASTRUCTURES EXISTANTES MAIS VIEILLISSANTES (AUTOROUTES, PRISONS, TRAMS, ÉCOLES...) TOUT EN LIMITANT LE DÉFICIT PUBLIC.

Dynam!sme : Kim Eric Möric, vous êtes l'auteur du livre sur les Partenariats Public-Privé (PPP), pouvez-vous nous dire qui êtes-vous ?

KEM Je suis avocat, docteur en droit, maître de conférences et président de l'asbl PPP Wallonie Bruxelles. Ce livre a été publié au mois d'août 2018. J'étudie les PPP depuis une dizaine d'années.

UWE: A qui est destiné ce livre ?

KEM Ce livre est destiné à toute personne intéressée par les Partenariats Public-Privé. Il s'agit des personnes qui travaillent ou envisagent de travailler sur des projets de PPP: entreprises, investisseurs, administrations, bailleurs de fonds, conseillers, … Mais ce livre est aussi destiné aux citoyens intéressés par cette matière et par le débat public qui y est relatif.

UWE: Pourquoi est-il intéressant de lire ce livre ?

KEM Il y a aujourd'hui un plan wallon d'investissement ainsi qu'un pacte fédéral sur les investissements stratégiques. Ce plan et ce pacte mentionnent explicitement que les autorités envisagent de recourir aux PPP pour réaliser des investissements importants dans la construction de nouvelles infrastructures publiques.

Les entreprises et les personnes qui les gèrent ou qui vont être concernées par ces PPP ont intérêt à comprendre les contrats de PPP.

Les contrats de PPP sont des contrats particuliers conclus pour de très longues durées. Les risques associés à ces contrats diffèrent des contrats habituels ou même des marchés publics de travaux courants.

Par exemple, le risque de construction est systématiquement supporté par les entreprises. Ce qui revient à dire que les retards de livraison, les défauts et les suppléments ont une sanction qui s'exprime directement dans les paiements. Les paiements du partenaire public au partenaire privé, et en cascade aux sous-traitants, ne commencent à être versés aux entreprises que lorsque l'ouvrage est achevé et en bon état de fonctionnement.

Par ailleurs, ces contrats de PPP sont formés, compte tenu de leurs montants, dans le cadre d'une mise en concurrence européenne où il n'est pas assuré du tout que les entreprises wallonnes seront nécessairement les lauréats. Pour gagner ces contrats de PPP, il faut savoir associer les expertises et répartir les risques entre les détenteurs de ces expertises. Il faut savoir de quoi on parle non seulement sur des livrables techniques mais aussi en ce qui concerne l'organisation du PPP lui-même. Il convient aussi de savoir de quoi le partenaire public parle quand il se réfère aux PPP et au SEC 2010.

UWE: Le livre est-il accessible ?

KEM Le livre est écrit pour présenter, de manière progressive, à un lecteur ne connaissant pas cette matière, les PPP et la relation avec le déficit public pour les PPP «hors bilans».

Pour comprendre cette relation, il convient de saisir que la discipline budgétaire européenne est basée sur une méthodologie de calcul du déficit public et de la dette publique. Les principes fondateurs de cette méthodologie de calcul font que certains contrats, dont les PPP hors bilan et les concessions, ont une incidence significativement moindre, de l'ordre de 20 à 50 fois moins, sur l'enregistrement du déficit public et de la dette publique.

UWE: C'est quoi le SEC 2010 ?

KEM Littéralement, c'est le Système Européen des Comptes nationaux et régionaux dans l'Union européenne. On le désigne par ses initiales (SEC). Le chiffre 2010 se réfère à la période de son élaboration sous cette version. Le SEC 2010 diffère de son prédécesseur le SEC 95.

Le SEC 2010 est adopté sous la forme d'un règlement européen adopté le 21 mai 2013 applicable partout dans l'Union européenne sans nécessité de transposition par des lois nationales. Le SEC 2010 définit notamment des principes et des méthodes utiles pour calculer le déficit public et la dette publique.

Le Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (protocole n°12) se réfère au SEC pour le calcul du déficit public et de la dette publique dans le cadre de la discipline budgétaire européenne. La Commission se fonde sur le SEC pour vérifier si les budgets des États Membres respectent les objectifs européens définis dans le cadre de la discipline budgétaire européenne.

On se souviendra qu'en 2014, après l'entrée en vigueur du SEC 2010, sur l'injonction d'Eurostat (qui est une composante de la Commission européenne), est intervenue une consolidation des plus grands PPP du pays. Cette consolidation dans le déficit public a signifié un rejet du caractère hors bilan de ces PPP par Eurostat. Cela a eu un impact significatif sur le déficit public des régions qui a augmenté en raison de ces PPP alors que leur objectif était au contraire de diminuer significativement l'impact des dépenses associées aux PPP sur le déficit public. La première procédure d'attribution du Tram de Liège fut ainsi touchée par cette consolidation ce qui eut pour effet d'arrêter celle-ci. Une nouvelle procédure a dû être relancée sur base d'un contrat de PPP prenant mieux en considération le SEC 2010.

C'est quoi un PPP hors bilan ? Quel est l'avantage d'y recourir compte tenu que ce qui doit être payé dans un PPP doit tout de même être payé ?

KEM Les PPP sont habituellement payés par des versements réguliers du partenaire public sur de longues périodes (20 ou 30 années le plus couramment).

La question qui concerne le SEC 2010 est celle de savoir si la totalité du prix du PPP sur toute la durée du contrat va être enregistrée en une seule année dans le déficit public ou alors être repartie dans le déficit public sur toutes les années du contrat au cours desquelles des paiements seront effectués. La différence est significative compte tenu de la discipline budgétaire et des limites européennes imposées en terme de déficit public et de dette.

Pour simplifier, les dépenses du gouvernement sont limitées compte tenu de la discipline européenne qui encadre le déficit public. Le volume de dépenses admises est utilisé pour les dépenses de fonctionnement de l'Etat mais aussi pour les investissements dans les infrastructures publiques. Avec un PPP qui respecte les conditions du SEC 2010, seule les dépenses de l'année sont enregistrées dans le déficit public pour cette année-là.

Avec un PPP qui ne respecte pas les conditions du SEC 2010, toutes les dépenses cumulées associées à ce PPP sur toute sa durée seront enregistrées en une fois dans une seule et même année au début du contrat de PPP.

Le SEC 2010 se fonde sur le principe d'une comptabilité d'engagement et pas une comptabilité de caisse. Ainsi, la totalité des dépenses associées à l'acquisition d'un actif (comme des prisons, des écoles, une ligne de tram,...) est en principe enregistrée dans le déficit public en une fois, en une année. Compte tenu du prix des PPP, qui peut atteindre aisément des centaines de millions d'euros, cela fait une belle différence sur le déficit public si tout ce montant cumulé est enregistré en une fois dans le déficit public ou si seulement une part de ce montant cumulé (par exemple 1/27 dans l'hypothèse d'une période de paiement étendue sur 27 années) est enregistrée dans le déficit public.

Cet impact allégé sur le déficit public est possible pour le SEC 2010 si l'actif est considéré être la propriété économique du partenaire privé et non la propriété économique d'une autorité publique ou d'une entité consolidée dans le périmètre du secteur des Administrations publiques. Dans le cas d'un PPP hors bilan, le partenaire privé est une entité qui n'est pas consolidée dans le périmètre du secteur des Administrations publiques.

C'est quoi la propriété économique d'un actif ? Quelle est la différence avec la propriété juridique ? En quoi est-ce une notion utile ?

KEM Le SEC 2010 divise l'économie en 5 secteurs. Un de ces secteurs est celui des Administrations publiques. Le déficit public et la dette publique sont calculés à partir de ce secteur des Administrations publiques. Lorsque le gouvernement ou une entité relevant du secteur des Administrations publiques commande un actif fixe au travers d'un PPP, le SEC 2010 ne s'intéresse pas à la propriété juridique de l'actif mais à la propriété économique de celui-ci.

La propriété économique de l'actif est déterminée par l'observation de l'allocation des risques et des avantages associés à l'actif entre le partenaire public et le partenaire privé. Le propriétaire économique de l'actif sera celui qui assume la majorité des risques et des avantages associés à l'actif. Ainsi par exemple, une question qui se pose souvent est celle du sort de l'actif à la fin du contrat. Dans le cas d'un PPP portant sur une prison par exemple, il n'est pas souhaité habituellement que le partenaire privé devienne le plein propriétaire économique de la prison à la fin du contrat. Mais pour qu'il soit considéré comme propriétaire économique de l'actif durant la durée du contrat (condition pour bénéficier de l'effet hors bilan sur le déficit public), il convient qu'il puisse recevoir une indemnisation égale au moins à la valeur de l'actif si la propriété économique de cet actif est rétrocédée à la fin du contrat au partenaire public ou à une autre entité consolidée dans le secteur des Administrations publiques.

La question se pose alors de savoir comment on détermine la valeur de l'actif dans le contrat de PPP. Si le contrat de PPP indique une valeur fixe (ex. 1€), on estime au regard du SEC 2010 que le partenaire privé n'est pas le vrai propriétaire économique de l'actif puisqu'il ne bénéficie pas de toute la valeur de marché qu'il pourrait tirer de l'actif en fin de contrat. L'alternative est de fixer une valeur de l'actif qui sera déterminée à dire d'experts.

La notion de propriété économique permet ainsi de savoir si on doit reprendre dans le déficit public toutes les dépenses associées à l'acquisition de cet actif. Si l'Etat, au sens large, n'est pas considéré être le propriétaire économique de l'actif parce que l'actif est considéré être la propriété économique du partenaire privé, l'Etat sera alors considéré être l'utilisateur de l'actif - même si c'est celui-ci qui a commandé et configuré l'actif - et seule les dépenses annuelles associées à l'utilisation de l'actif seront enregistrées dans le déficit public.

Cela fait une différence importante dans les comptes de l'Etat compte tenu de la discipline budgétaire européenne. ■

L'ouvrage "*PPP et SEC 2010, La répartition des risques dans les partenariats public-privé et le déficit public*" de Kim Eric Möric peut être commandé sur le site web des éditions Larcier (www.larciergroup.com)

MICE (Meeting Incentive Congress Event)

Vos prestataires privilégiés pour vos événements en Brabant wallon !

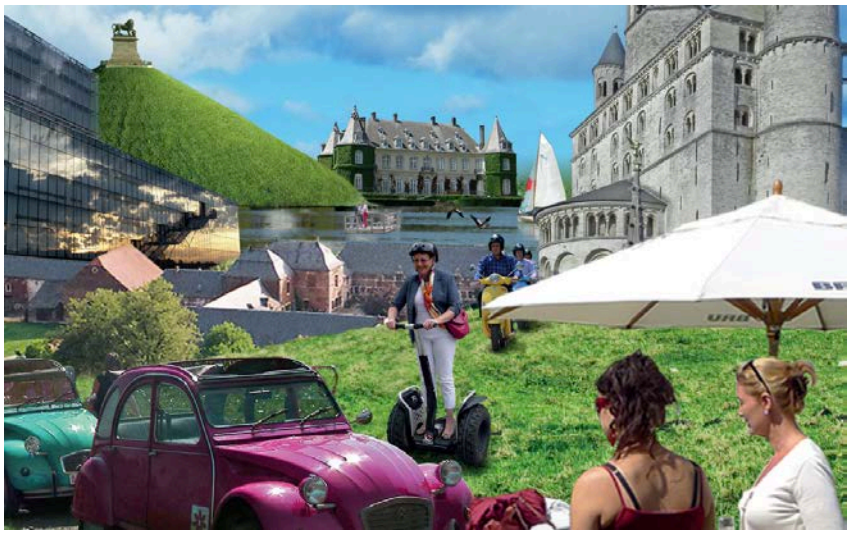
LE BWCB VOUS AIDE GRATUITEMENT DANS LA RECHERCHE D'UN LIEU ET DE PRESTATAIRES POUR L'ORGANISATION DE MEETING, INCENTIVE, CONGRÈS... IL VOUS OUVRE UN LARGE RÉSEAU DE COMPÉTENCES ET DE SERVICES PROFESSIONNELS AUPRÈS DE PLUS DE 40 PRESTATAIRES EN BRABANT WALLON. VOUS RÉALISEZ UN GAIN DE TEMPS PRÉCIEUX POUR TROUVER VOTRE ESPACE À UNE VINGTAINE DE KILOMÈTRES DE BRUXELLES. LE BWCB EST VOTRE CONTACT PRIVILÉGIÉ AVEC LES PRESTATAIRES DE SERVICES PROFESSIONNELS TOUT EN VEILLANT À RESPECTER LE BUDGET DE VOTRE ÉVÉNEMENT DANS NOTRE JEUNE PROVINCE.

Quelques nouveautés

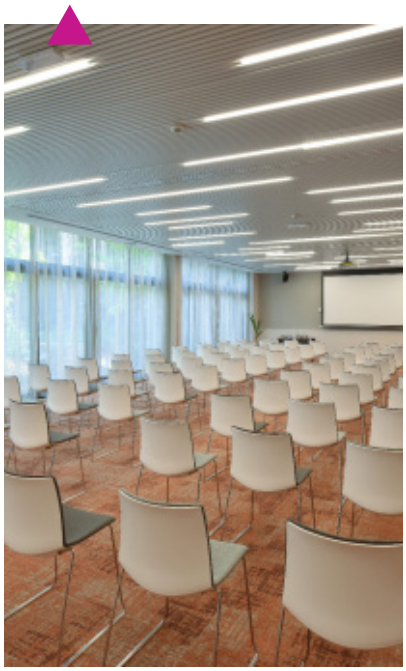
MARTIN'S AGORA CITY RESORT

En liaison directe avec le Martin's Louvain-la-Neuve et le Martin's All Suites, les espaces séminaires du complexe offrent 575 m² d'espaces modulaires équipés à la pointe de la technologie et destinés à l'organisation d'événements professionnels ou privés.

Le cadre unique, chaleureux et verdoyant des salles est adapté à l'organisation d'évènements tant professionnels (séminaires, conférences, réunions, cocktails, présentations de produits) que privés (réunions de famille, anniversaires, …).



©BWCB1.be



© AgoraLLN

"FORT DOICEAU" BY ALLELUIAS EVENTS

Concept : Inspiré du jeu télévisé, ce nouveau team building, situé au relais des Rêves à Grez Doiceau, vous entraîne dans diverses épreuves physiques et intellectuelles afin de gagner un trésor (en «Grez» la monnaie du fort). L'équipe est entourée par la «population du fort», des personnages qui renforcent l'ambiance mystérieuse et fantastique du lieu.

TEAM BUILDING CONCEPT À AVENTURE PARC

Le team building par «Outdoor training» est une méthode d'apprentissage par l'action qui consiste à impliquer les individus d'un groupe de travail dans des activités se déroulant dans un environnement naturel. Au travers d'activités ludiques, nous créons des situations exceptionnelles où les participants vont apprendre à agir et à réagir ensemble hors des schémas de leur quotidien et au delà des barrières culturelles ou hiérarchiques.

BWCB
Brabant Wallon Convention Bureau

Contact: Katia BARAN
coordination@bwcb.be - **www.bwcb.be**

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

MAIS AUSSI : **MÉMORANDUM - Les priorités de l'UWE en vue des élections régionales de mai 2019**

RÉCEPTION DE NOUVEL AN

UNION WALLONNE DES ENTREPRISES

22/01
LOUVAIN-LA-NEUVE

Cette manifestation sera notamment marquée par la remise du **Prix Cap48 de l'Entreprise Citoyenne**, les **pitches de start-ups** et par la **présentation du mémorandum de l'UWE en vue des élections régionales de mai 2019**. Elle s'achèvera par une conférence de **Thomas d'ANSEMBOURG** et un cocktail dînatoire ouvert à tous les participants.

PROGRAMME

15h45 » **Accueil**

17h30 »
- » Remise du Prix Cap48 de l'Entreprise Citoyenne
- » La parole aux start-ups
- » Présentation du Mémorandum UWE
- » Conférence de Thomas d'ANSEMBOURG
- » Mot de clôture

19h00 » **Cocktail dînatoire**

21h30 » **Fin**

ADRESSE DU JOUR

AULA MAGNA
Place Raymond Lemaire 1
1348 LOUVAIN-LA-NEUVE

INSCRIPTION

via **www.my-uwe.be**
avant le 15/01/2019

PAF : 45 euros

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

FIABILIS
CONSULTING GROUP

POUR VOTRE PAYROLL AUSSI, OSEZ VISER L'EXCELLENCE

Porter la gestion de la paie à un niveau supérieur, tel est le métier de Fiabilis Consulting Group.

Vous souhaitez optimiser vos coûts ou sécuriser vos pratiques ?
Quels que soient vos défis, nos experts ont forcément une solution adaptée à vous proposer.

Découvrez comment nous pouvons vous aider : **www.fiabilis.be**