

Dynam!sme

PÉRIODIQUE BIMESTRIEL DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES (UWE) - 08-09/2017

07

Olivier de Wasseige
est le nouvel
Administrateur
Délégué de l'UWE

17

Les pôles de
compétitivité,
générateurs
d'innovation

34

Études 2017
sur la Situation
de l'Entreprise



Spécial
"Recherche
et innovation"



union wallonne
des entreprises

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

**LE PICK-UP LE PLUS VENDU
EN EUROPE ET EN BELGIQUE***

Le **RANGER**
Final



 6,5-8,8 L/100 KM.  171-231 G/KM CO₂.

Les chiffres de consommation et d'émission s'appliquent aux véhicules avec les pneus de série, comme décrit dans les équipements de série. Des pneus optionnels peuvent engendrer d'autres valeurs d'émission de CO₂ et de consommation. *En 2015 et en 2016. Source: Febiac. Contactez votre distributeur Ford pour plus d'informations. Donnons la priorité à la sécurité. Informations environnementales [A.R. 19/03/2004]: www.fr.ford.be/environnement. **ford.be**

Editorial

par Yves PRETE, Président de l'UWE



Au service des entreprises wallonnes...

Le 1^{er} septembre dernier, Vincent Reuter a quitté ses fonctions à la tête de l'UWE. Cet éditorial est l'occasion pour moi de le remercier, au nom de tous mes prédécesseurs, mais aussi et surtout au nom de tous nos membres.

Pendant 15 ans, Vincent a incarné l'UWE, il en a été le visage, il en a été la voix, il en a été la tête pensante. Quinze ans de mandat qui aujourd'hui font sans mal l'unanimité, tant Vincent a mis sans relâche son expérience et son expertise au service des entreprises wallonnes. Rigueur, professionnalisme, respect des autres parties, sens du compromis, autant de qualités qui ne lui auraient pas permis d'exercer avec succès le plus long mandat d'administrateur délégué de l'histoire de l'UWE sans ajouter son extraordinaire sens de l'humour.

Cette touche personnelle lui a permis d'atteindre souvent ses objectifs grâce à un légendaire sens de la formule, toujours aiguisée, qui ne loupait jamais sa cible.

En dégainant plus vite que son ombre, Vincent faisait mouche sans moucher ceux qui étaient ses partenaires obligés des compromis à trouver. Le combat des idées, oui ! le combat des hommes, non !

La défense des intérêts des entreprises fait partie intégrante de son ADN. C'est donc avec beaucoup de plaisir que nous nous apprêtons à le retrouver dans ses nouvelles fonctions, toujours au service de la Wallonie.

Vincent Reuter lègue un bel héritage à son successeur. En fixant son choix sur Olivier de Wasseige, le Conseil d'Administration de l'UWE a choisi un entrepreneur. Un entrepreneur qui a aussi décidé d'aider ses pairs à entreprendre, qui a décidé de coacher de jeunes talents et de jeunes pousses très prometteurs. Un entrepreneur qui a fait de l'esprit d'entreprise et de la défense des entreprises son ADN. Un autre style, une autre dynamique, mais des convictions partagées, toujours au service de l'économie wallonne.

Un immense merci à Vincent !
Un immense bravo à Olivier ! ■



union wallonne
des entreprises



LE GRAND QUIZ
DE LA ROUTE

AUSSI EN
NÉERLANDAIS
ET ANGLAIS!



LA FATIGUE AU VOLANT, ÇA VOUS CONCERNE ?

METTEZ VOS COLLÈGUES AU DÉFI !

Pour la deuxième année consécutive, l'Agence Wallonne pour la Sécurité routière (AWSR) organise son Grand Quiz de la Route. Les entreprises peuvent elles aussi y participer. Une bonne occasion de rafraîchir ses connaissances tout en s'amusant avec ses collègues, au travers de 20 questions à choix multiples portant sur le code de la route, les panneaux, les règles de priorité, etc.

En 2016, plus de 27.000 Wallons ont participé à la 1^{ère} édition du quiz, dont près de 3.000 collaborateurs dans 50 entreprises.

Le quiz démarre le 16 octobre mais les inscriptions sont déjà ouvertes pour les entreprises !

Inscrivez-vous dès maintenant sur www.quizdelaroute.be/entreprises



LaMeuse LaGazette LaProvince NordEclair LaCapitale

SUPPRESSE


union wallonne
des entreprises

 **Wallonie**
sécurité routière
AWSR
AGENCE WALLONNE
POUR LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE

Sommaire #268



07 Ambition 2020

- 07 **Portrait** | Olivier de Wasseige, Administrateur Délégué de l'UWE
- 08 **Opinion** | Ces mesures populistes qui fragiliseront la Wallonie
- 10 **Opinion** | Emploi et Enseignement : priorités absolues !

12 Entreprises

- 12 **Gestion durable** | Les recyparcs wallons accessibles aux PME
- 14 **Publication** | Créer une start-up sans moyen financier ?

17 Dossier "LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ, GÉNÉRATEURS D'INNOVATION"

34 Actions

- 34 **Expertise** | Études 2017 sur la Situation de l'Entreprise

36 Réseau

- 36 **Les Brèves de la Qualité**
- 38 **Association d'entreprises** | Partenaires fidèles au don de sang !
- 40 **Parcs d'Activité Durables** | PAE de Perwez : nouvelle signalétique

42 Lifestyle

- 42 **MICE** | Bruxelles

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

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

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



ISSN 0776-1716

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

Bancontact

vous aide à régler vos comptes



LE LEADER DU MARCHÉ BELGE CONTINUE SON INNOVATION AVEC TROIS ENTREPRISES DE TECHNOLOGIE FINANCIÈRE (FINTECHS).

Le Belge a découvert le paiement électronique dès la fin des années 70. On insère la carte Bancontact dans le terminal et on encode quatre chiffres : hop, c'est fait. Consommateurs, restaurants, stations d'essence ou supermarchés ont immédiatement adopté le système, sa facilité et sa sécurité. Cela a l'air banal, aujourd'hui, mais à l'époque, c'était une révolution.

Très vite, la carte Bancontact est devenue aussi incontournable que le permis de conduire et la carte d'identité. Mais l'aspect le plus remarquable de cette success-story, c'est que Bancontact continue à s'améliorer constamment pour offrir un service toujours en phase avec l'évolution du marché et les besoins de notre société.

Un exemple ? L'application Bancontact pour smartphone, lancée en 2014. Surfant sur le boum du numérique et l'essor du mobile, elle permet tout à la fois de régler ses achats dans un restaurant ou un magasin, de payer en ligne dans un webshop ou de rembourser Pierre, Paul ou Jacques. Ici encore, le succès est au rendez-vous : en juillet, par exemple, on a enregistré plus d'un million de transactions via cette application !

Outre la solidité de sa propre appli, Bancontact continue aussi à construire sur la collaboration avec d'autres entreprises de technologie financière, comme Tricount, POM et Doccle.

Je te dois autant, je te paie immédiatement

Tricount, c'est une application *made in Belgium* gratuite qui revendique déjà près d'un million d'adeptes. Lors de dépenses communes – vacances en groupe, sorties au restaurant... –, elle aide les utilisateurs à partager aisément des frais entre eux (de personne à personne) : elle calcule qui doit payer combien et à qui. Pratique.

Surtout que, désormais, elle permet de solder directement les comptes en effectuant immédiatement le paiement via Bancontact. Une première ! Il suffit de presser le bouton de paiement dans l'appli Tricount pour ouvrir automatiquement l'application Bancontact. Le payeur n'a plus alors qu'à scanner le code QR du destinataire du paiement et à introduire son code secret. C'est fait : l'opération n'a pris que quelques secondes...

L'union de l'expertise et de l'innovation

Cette collaboration avec une entreprise de technologie financière ne constitue pas une nouveauté pour Bancontact.

Ainsi, Doccle est la première plateforme numérique personnelle qui permet de sauvegarder ses factures de manière simple et sécurisée et de les payer à l'aide de l'application Bancontact. Quant à POM, elle assouplit considérablement l'administration personnelle de l'utilisateur en permettant de traiter toutes ses factures – numériques et papier – et de les payer par le biais de l'application Bancontact.

De telles collaborations sont-elles envisageables pour d'autres fintechs ? Kim Van Esbroeck, CEO de Bancontact Company, tient un langage clair : "*Des partenariats comme ceux qui nous lient à Tricount, Doccle ou POM permettent aux deux parties de se renforcer mutuellement. Les entreprises de technologie financière qui démarrent peuvent faire appel à la large accessibilité au marché et à l'expertise de Bancontact. Et de notre côté, nous pouvons, en tant que leader, réagir en matière d'innovations de paiement*".



Olivier de Wasseige

UN ENTREPRENEUR WALLON AU SERVICE DES ENTREPRISES WALLONNES



DEPUIS LE 1^{ER} SEPTEMBRE DERNIER, OLIVIER DE WASSEIGE A PRIS LA SUCCESSION DE VINCENT REUTER AU POSTE D'ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ DE L'UWE. LA TRANSITION NE POUVAIT QUE SE PASSER DE MANIÈRE HARMONIEUSE, TANT LE NOUVEAU CEO DE LA FÉDÉRATION PATRONALE WALLONNE EN CONNAIT TOUS LES ROUAGES. ADMINISTRATEUR DEPUIS 2001, OLIVIER DE WASSEIGE EN ÉTAIT ÉGALEMENT VICE-PRÉSIDENT DEPUIS 5 ANS MAINTENANT.



Si Olivier de WASSEIGE était connu des instances de l'UWE, il l'était également du monde des entrepreneurs et même des entrepreneurs en devenir. Au fil des années, il s'est forgé une solide réputation dans ces différents milieux, notamment au travers de l'agence web Defimedia qu'il avait co-créée et du fonds d'investissement Internet Attitude qu'il avait lancé. Si on y ajoute ces premières expériences professionnelles chez Cap Gemini ou IBM, c'est à un entrepreneur-né que l'UWE a décidé de confier les rênes de son organisation.

Grâce à son parcours dans l'informatique et les nouvelles technologies de l'information, Olivier de Wasseige pourra aussi faire profiter l'UWE de son expertise pour doper son évolution dans le digital. De quoi coller à l'évolution et aux défis des entreprises wallonnes. Une évolution qu'il veut continuer à suivre de près, puisqu'il a placé son contact régulier avec le terrain parmi ses priorités : il ira régulièrement à la rencontre des entreprises, à la rencontre de ses membres. L'occasion de prendre le pouls et d'entendre les préoccupations des entrepreneurs wallons.

Il se doute que le thème de la formation reviendra régulièrement dans les conversations, tant celle-ci est un levier pour que le marché de l'emploi fonctionne mieux, à travers une meilleure rencontre entre l'offre et la demande.

Il pourra peut-être aussi porter lui-même un message vers le terrain : l'urgence de réussir la transformation numérique de nos entreprises, tant les enjeux sont énormes. Mais aussi tant il y a des risques importants de ne pas se lancer dans cette transformation et assister alors au déclin de nos entreprises et de notre tissu économique. Olivier de Wasseige l'a donc annoncé haut et fort : les PME et le numérique seront au cœur de sa réflexion et, encore plus, de son action.

Une approche qui devrait contribuer à renforcer encore l'esprit d'entreprise. Depuis quelques années et avec la dynamique autour des start-up, c'est l'image de l'entreprise qui a probablement changé dans l'opinion publique. Il y a là un momentum à saisir pour davantage soutenir l'esprit d'entreprise en Wallonie, car les constatés sont connus : il y a trop peu d'entreprises et elles sont de taille encore trop réduite.

C'est avec ce parcours et cette vision qu'Olivier de Wasseige veut baliser les grands axes de son action à la tête de l'UWE. Un plan d'actions dévoilé lors de l'Assemblée Générale 2017 de l'UWE et sur lequel Dynam!sme reviendra dans son prochain numéro. ■

Ces mesures populistes qui fragiliseront la Wallonie



CES DERNIERS TEMPS, IL EST DE BON TON POUR CERTAINS LEADERS POLITIQUES EUROPÉENS D'ACCENTUER LE CAP VERS UNE JUSTICE REDISTRIBUTIVE QUI SE TRADUIRAIENT PAR DES MESURES SUR LE DOS DES ENTREPRISES ET DES ENTREPRENEURS, AVEC AUSSI DES CONSÉQUENCES NÉFASTES POUR TOUS LES CITOYENS.

■ par Olivier de WASSEIGE, Administrateur Délégué de l'UWE⁽¹⁾
(«Carte Blanche» parue le 07/09/2017 sur le site de l'Echo)

P eu importe qu'ils s'appellent «France Insoumise», «Ecosocialisme», «Nouvelles Conquêtes», ces courants d'idées proposent entre autres la réduction collective du temps de travail en adoptant la semaine des quatre jours, la réduction de l'écart salarial au sein d'une même entreprise, le bonus social généralisé, qui sont nuisibles pour les entreprises (grandes, moyennes et petites), et ne peuvent qu'inquiéter le monde patronal.

Chacun a ses idées et positions, et nous respectons ce principe, mais sommes interpellés par le virage pris par Elio Di Rupo dans «Nouvelles Conquêtes», vers une gauche extrême, tendance marxiste-léniniste, tout cela pour récupérer un maximum d'électeurs que le PTB va lui prendre.

La solution ne consiste-t-elle pas plutôt pour tous les partis démocratiques à profiter des deux ans à venir avant l'échéance électorale de 2019 pour convaincre un quart de l'électorat wallon d'abandonner son intention de voter pour un parti communiste aux propositions irréalistes et non finançables, qui n'ont jamais fonctionné nulle part, sauf en appauvrissant tout le monde ?



Certains ministres socialistes, membres du précédent gouvernement wallon, ont d'ailleurs tiré la sonnette d'alarme à propos du risque de l'émergence d'une république communiste wallonne.

Bouteille à moitié vide ou à moitié pleine ?

Se rend-on compte qu'en proposant autant de mesures défavorables aux entreprises et imbuables pour les 70.000 entrepreneurs wallons, on menace de mettre à mal tous les efforts entrepris par le corps politique pour accélérer le redressement de la Wallonie ? Le précédent gouvernement wallon a soutenu

le développement des entreprises via le Plan Marshall et les Pôles de compétitivité. Certes, tout n'a pas été parfait, mais la dynamique a été lancée. Des indicateurs se sont améliorés (création nette de 9.000 entreprises en 15 ans, et augmentation nette de 136.000 emplois dans ces entreprises sur la même période), mais d'autres ont stagné ou régressé (le PIB wallon par habitant n'a augmenté que de 0,2% en 12 ans, et se situe en 2015 à 80,5% de la moyenne de la zone euro, contre 113,7% pour la Flandre; le taux d'emploi wallon est de 62,6%, contre 69,9% pour la zone euro et 72% pour la Flandre, et surtout le taux de chômage wallon ne s'améliore guère – 10,4% actuellement –, pour 4,7% en Flandre).

Le coût énergétique est toujours aussi pénalisant en Wallonie (le kwh environ 15% plus cher qu'en Flandre, en raison notamment de la bulle des certificats verts, des redevances voiries, et des obligations de service public). Bouteille à moitié vide ou à moitié pleine ?

On peut considérer que sans ces efforts, les résultats auraient tout simplement été pires ! Mais il y a urgence, et il faut accélérer ! Il appartiendra au gouvernement actuel, et aux suivants – quelles que soient les alliances –, d'accentuer les efforts pour rendre les entreprises plus compétitives, pour créer plus d'activité et plus d'emplois, pour réussir l'indispensable transformation numérique, pour augmenter le nombre et la taille des PME, pour réindustrialiser notre tissu économique.

Avec les conséquences positives que cela doit engendrer pour les citoyens : moins de chômage, plus de sécurité sociale, plus de pouvoir d'achat, plus de bien-être.

La réduction du temps de travail ne résoudra rien

Le tax shift permet de casser la spirale négative "coûts salariaux trop élevés, d'où manque de compétitivité, d'où manque d'activité, d'où taux de chômage élevé".

Les bénéfices obtenus par les entreprises seraient hélas largement effacés par le coût supérieur engendré par une réduction du temps de travail sans perte de salaire, avec des conséquences néfastes pour les citoyens : chômage, inégalités, drames sociaux, pauvreté.

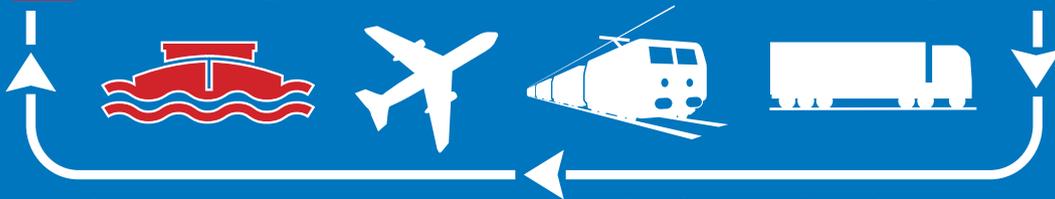
Les éventuelles compensations pour les entreprises seraient impayables, même au moyen de recettes générées par des mesures suggérées par les courants d'idées cités, telles la globalisation des revenus (du travail et du capital) dans la déclaration fiscale afin de les soumettre sans distinction au même régime de progressivité, ou encore l'impôt sur les grandes fortunes.

Et que dire si l'on envisage cette mesure avec perte de salaire ? Nous sommes convaincus que cette proposition populiste et désastreuse ne ferait que diminuer le pouvoir d'achat, les dépenses privées de consommation ou d'investissement, avec à nouveau un impact négatif sur l'activité économique.

L'UWE et ses membres continueront à s'opposer fermement à l'irréalisme des mesures proposées, qui fragiliserait la santé de la Wallonie, laquelle dépend fondamentalement de celle de ses entreprises, et donc de celle des hommes et des femmes qui les créent et les dirigent, et des collaborateurs qui contribuent à leur création de valeur ajoutée. Pour y arriver, tous ont besoin de vitamines, et non de pilules hallucinogènes ! ■

(1) Olivier de WASSEIGE a pris ses fonctions d'Administrateur Délégué de l'UWE le 1^{er} septembre 2017, en remplacement de Vincent REUTER. Découvrez son portrait en page 7.

Voies navigables et intermodalité en Wallonie : le choix logistique économique et écologique



Comment intégrer le transport fluvial dans votre logistique ?

Quelles sont les primes en Wallonie ?

ANSPORT & LOGISTICS ANVERS (17-19/10) - Venez nous rejoindre sur le stand 3125 !



Wallonie, port intérieur d'Europe - Nouveau film !

<https://www.youtube.com/user/DPVNIWallonie>

Service public de Wallonie
Direction générale "Mobilité et Voies hydrauliques"
Département de la Stratégie de la Mobilité

DPVNI Direction de la Promotion des Voies Navigables et de l'Intermodalité

Rue Forgeur 2 - B-4000 Liège
Tél. : +32 (0)4 220 87 50
Fax : +32 (0)4 220 87 60
dpvni@spw.wallonie.be
<http://voies-hydrauliques.wallonie.be>

Contactez nous !



Wallon

Emploi et enseignement

PRIORITÉS ABSOLUES POUR LA WALLONIE !



DU PAIN SUR LA PLANCHE POUR LES GOUVERNEMENTS WALLON ET DE LA FÉDÉRATION WALLONIE BRUXELLES !

■ communiqué de presse commun UWE-UCM-CWCI

- **L'offre d'emploi ne manque pas.**
Le seul FOREM reçoit plus de 200.000 offres par an.
- **Sur le site web du Forem, un particulier peut actuellement rechercher un emploi parmi environ 34.000 offres proposées. Mais une entreprise peut chercher un profil adéquat dans à peine 28.000 CV. De nombreuses entreprises ne passent plus par le Forem pour leur recrutement, faute d'adéquation entre l'offre et la demande.**
- **Notre enseignement ne se porte pas bien mais le Pacte pour un Enseignement d'Excellence entend le booster. L'encadrement et la formation des demandeurs d'emploi peuvent mieux faire, tels sont aussi les objectifs du nouveau contrat de gestion du FOREM.**

L'UWE, l'UCM et la Chambre Wallonne de Commerce et d'Industrie demandent aux Ministres d'accélérer le tempo.

La presse s'est faite l'écho d'un certain malaise des parents face à l'enseignement. D'une part, ce malaise ne fait que confirmer les résultats décevants tant de PISA que du dernier CEB. D'autre part, de nombreuses entreprises constatent que les qualifications des jeunes ne sont pas toujours au rendez-vous de l'emploi. Par ailleurs, la Wallonie est une région qui doit augmenter ses capacités à l'exportation. La Wallonie engrange moins de 20% des exportations belges alors qu'elle compte un tiers de sa population. Les entreprises ont dès lors besoin de personnel polyglotte, linguistiquement prêt à s'attaquer à l'exportation.



L'enseignement qualifiant reste trop souvent un second choix, les parents privilégiant l'enseignement de transition vers des études supérieures. Or les entreprises ont besoin de personnel technique et manuel, de jeunes dont les études qualifiantes sont un véritable choix pour eux. Les diplômés du qualifiant doivent être revalorisés en intégrant les référentiels qui sortent du SFMQ (Service Francophone des Métiers et Qualifications), ce qui est encore trop peu le cas. En effet, en 2018-2020 seulement 20 des 55 profils métiers finalisés seront repris par l'enseignement.

Voilà deux exemples qui montrent l'urgence de mettre en place le pacte pour un enseignement d'excellence.

Quant à la politique régionale pour l'emploi, nul ne conteste que l'accompagnement des demandeurs d'emploi doit être personnalisé en fonction du profil de la personne et que son but doit être l'insertion à l'emploi. Pour ce faire, comme le prévoit l'article 15 du nouveau contrat de gestion, le FOREM doit tester les compétences et le positionnement métier du plus grand nombre possible de demandeurs d'emploi.

Actuellement le positionnement métier se fait encore trop souvent sur base déclarative du demandeur d'emploi. Ceux qui doivent faire l'objet de ce positionnement métier sont par définition, ceux qui ne sont pas diplômés ou ceux dont la certification est périmée. Forts de ce positionnement métier, ces demandeurs d'emploi peuvent être orientés le cas échéant vers des formations des métiers en demande pour autant que préalablement ils reçoivent les prérequis nécessaires.

Ceci n'est qu'un exemple des améliorations nécessaires du fonctionnement du FOREM, dans le cadre du nouveau contrat de gestion.

Ne perdons pas de temps face à la reprise économique qui se dessine en Europe et qui par définition doit permettre à plus de wallons de trouver un emploi soit en Wallonie soit à Bruxelles ou en Flandre. Beaucoup d'entreprises se plaignent de ne pas trouver la main d'œuvre dont ils ont besoin et ne voient pas l'intérêt de recourir au FOREM. Ce sont des réalités qui ne peuvent être niées et qui doivent trouver une réponse dans le cadre de la mise en œuvre rapide des politiques wallonne et de la Fédération Wallonie Bruxelles. ■

Généreusement équipée, ça va faire jaser vos coéquipiers.



Déductible
fiscalement à 90%!⁽²⁾

La Passat Business.

À partir de **515 €/mois HTVA⁽¹⁾** en Renting Financier "Full Service".

Profitez du standing et de tout l'agrément de l'équipement premium de la Passat Business : ordinateur de bord 'Premium', climatisation 3 zones, feux arrière LED et phares avant LED, GPS Discover Media, caméra de recul, couleur métallisée... Reste à décider si vous préférez en profiter en version Berline ou Variant. Pourquoi pas lors d'un essai, en guise d'avant-goût.

Plus d'infos chez votre concessionnaire Volkswagen ou sur volkswagen.be



Volkswagen

1,7- 5,7 L/100 KM • 38 - 150 G CO₂ /KM

 **D'leteren**  **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.** Informations environnementales (A.R. 19/03/2004) : www.volkswagen.be

(1) Volkswagen Passat Berline Business Comfortline 1,6 TDI 120cv 6v. Prix catalogue TVAC : 32.540 €. Loyer TVAC : 615,19 €. Offre en Renting Financier « Full Service » Volkswagen Financial Services calculée sur base de 60 mois, sans premier loyer majoré et avec une option d'achat de 20% sous condition d'un score bonus-malus de 0. Le Renting Financier « Full Service » comprend les entretiens et les réparations, les assurances, le véhicule de remplacement, l'assistance routière et les pneus. Offre réservée aux professionnels. Sous réserve d'acceptation du dossier par D'leteren Lease s.a., siège social: Leuvensesteenweg 679, 3071 Kortenberg - RPM Leuven - BCE 0402623937. Prix au 29/08/2017 et valables jusqu'au 31/10/2017. Consommation moyenne (l/100 km) : 4. Emission CO₂ (g/km) : 103. Modèle illustré avec options. Volkswagen Financial Services est une dénomination commerciale de D'leteren Lease s.a. (filiale de Volkswagen D'leteren Finance s.a.). D'leteren Lease SA (FSMA 20172A) est un agent non lié de P&V Assurance (FSMA 0058) et un sous-agent de Allia Insurance Brokers (FSMA 11420A). Modèles illustrés équipés d'options payantes. (2) Valable pour les versions 1.6 TDI Berline et Variant avec jantes 16" ou 17" et équipements de série.

Gestion des déchets

Les recyparcs wallons enfin accessibles aux PME !



DEPUIS LE 1^{ER} JUIN 2017, LES PME WALLONNES ONT LA POSSIBILITÉ DE DÉPOSER LEURS DÉCHETS DANS LA PLUPART DES RECYPARCS DU TERRITOIRE. CETTE INITIATIVE DU MINISTRE WALLON DE L'ENVIRONNEMENT EN COLLABORATION AVEC LES 7 INTERCOMMUNALES WALLONNES DE GESTION DES DÉCHETS (AIVE, ICDI, HYGEA, BEP, IBW, INTRADEL ET IPALLE) VOIT LE JOUR AFIN DE PERMETTRE AUX PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES DE SE CONFORMER À LEUR OBLIGATION DE TRI.

■ par Amandine STARREN

Les entreprises wallonnes sont désormais tenues de trier les 15 fractions de déchets listées dans l'AGW du 5 mars 2015 instaurant une obligation de tri de certains déchets (cf. Dynam!sme n°255, mai-juin 2015).

Pour répondre à cette obligation, le passage par un prestataire privé était la seule possibilité offerte aux entreprises pour l'élimination des déchets. Mais depuis le 1^{er} juin 2017, les PME peuvent également les déposer dans la plupart des recyparcs de Wallonie.



Déchets concernés

La majorité des déchets repris dans l'AGW du 5 mars 2015 peuvent être collectés par les recyparcs participants. Ainsi, les PME sont autorisées à y déposer les déchets suivants :

- Piles et accumulateurs,
- Pneus usés de voitures de tourisme,
- Papiers/cartons,
- Déchets d'équipements électriques et électroniques,
- Verre d'emballage,
- Films et housses plastiques,
- PMC (dans les parcs à conteneurs où ils sont encore collectés),

- Métaux,
- Déchets verts,
- Textiles non-souillés,
- Bois,
- Huiles et graisses de fritures usagées.

Les parcs peuvent également accueillir deux autres flux non soumis à l'obligation de tri comme les encombrants (séparés en incinérables et non incinérables) et les inertes.

Enfin, chaque intercommunale, en fonction de ses spécificités, peut permettre la reprise de toutes fractions de déchets

non-dangereux similaires à celles qu'elle accueille de la part des ménages (frigolite, plastiques durs, verre plat...). Mais dans tous les cas, les huiles de moteur, l'asbeste ciment et les autres déchets dangereux divers ne sont pas acceptés.

Modalités pratiques

Seules les PME qui ont leur siège social en Wallonie sont autorisées à déposer leurs déchets dans les recyparcs participants et ce, dans les mêmes limites de quantités que les ménages.



LA MAJORITÉ DES DÉCHETS
REPRIS DANS L'AGW DU
5 MARS 2015 PEUVENT
ÊTRE COLLECTÉS PAR LES
RECYPARCS PARTICIPANTS.

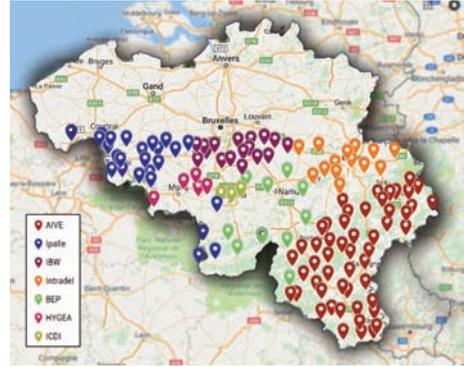
L'accès passe par un système d'inscription formalisé via une carte d'accès prépayée.

La tarification, propre à chaque intercommunale, vise la couverture du coût réel et complet de la gestion des fractions de déchets visées. Calculée au juste coût, la tarification garantit que les frais liés à l'accueil des déchets des PME ne soient pas répercutés sur les communes et, in fine, sur les ménages.

Attention, les modalités d'accès et les tarifs ainsi que les types de déchets acceptés sont susceptibles de varier en fonction des recyparcs. ■

Quels recyparcs ?

Pour connaître la liste complète des recyparcs wallons accessibles aux entreprises, rendez-vous sur le site de la Conférence Permanente des Intercommunales wallonnes de gestion des Déchets (www.copidec.be) ou adressez-vous directement à votre intercommunale.



Les recyparcs wallons ouverts aux PME

(source : www.copidec.be)

Bon à savoir

La Cellule Environnement de l'UWE peut réaliser une évaluation de la gestion actuelle de vos déchets. Cette intervention, gratuite, confidentielle et accessible à toute PME située en Wallonie (qu'elle soit membre de l'UWE ou non) vise à établir un état des lieux de la gestion des déchets, vérifier la conformité réglementaire et proposer des pistes d'amélioration et des bonnes pratiques.

N'hésitez pas à contacter nos conseillers au 010/47.19.43 ou via le site www.environnement-entreprise.be.



Nathalie & Eneco ont opté pour une vision durable !

Nathalie (22), adjointe aux opérations chez Eneco etoureuse de l'Italie, fait la différence avec ses collègues en optant pour le café Puro Fairtrade. « Chez Eneco, l'énergie verte et la durabilité sont nos priorités.

Nous souhaitons appliquer cette vision sur toute la ligne, à la fois chez Eneco et dans notre famille. C'est pourquoi nous avons choisi Puro. Chaque tasse de café nous permet de soutenir les agriculteurs dans le Sud et de protéger la forêt tropicale. Pour nous, Puro est un café délicieux et équitable ! »

CALCULEZ VOTRE
IMPACT AVEC PURO ET
REMPORTEZ UNE MACHINE
À CAFÉ PURO

WWW.PUROIMPACT.COM

Entreprendre

Créer une start-up sans moyen financier ?



VOILÀ UN LIVRE POUR VOUS AIDER À CRÉER VOTRE START-UP, QUEL QUE SOIT SON PROFIL, À BIEN PLACER L'INNOVATION AU CŒUR DE VOTRE ACTIVITÉ ET À STRUCTURER UN CAPITAL QUI CORRESPOND À VOS BESOINS RÉELS.

Un soir de 2013, Brice Cornet regarde le film «Iron Man». Ce film raconte les aventures du milliardaire et inventeur de génie Tony Stark. L'une de ses inventions s'appelle Jarvis, un assistant virtuel capable de dialoguer avec Tony depuis ses ordinateurs, sa tablette, son téléphone, la domotique de sa maison ou sa voiture. A la vue de ce film, Brice Cornet bondit de son canapé et décide que son produit, Simple CRM, deviendrait le premier logiciel de gestion pour PME à réellement utiliser l'intelligence artificielle.

Voilà le genre d'anecdotes dont le livre est truffé. Précisons : il s'agit d'abord et avant tout d'un livre de gestion qui s'adresse à toute personne désirant fonder ou développer une start-up. Mais il ne s'agit pas d'un livre de gestion comme les autres ! Rédigé par un auteur qui évolue depuis plus de dix ans dans le monde des start-ups, cet ouvrage est communautaire : lors de la rédaction, l'auteur a demandé à la communauté internet, via une vidéo, de lui transmettre ses questions par rapport à l'aventure start-up. Objectif : que le livre réponde aux attentes réelles des futurs lecteurs.

À intervalles réguliers, le livre propose des «QR Codes» donnant accès à des vidéos,

reportages, documentaires et interviews d'acteurs du monde des start-ups. L'idée est de faire découvrir d'autres approches, d'autres angles de vue et d'activer l'esprit critique des lecteurs.

Non au concept romancé des start-ups

Brice Cornet n'a pas peur de donner des points de vue très personnels et pas nécessairement «mainstream», notamment sur la publicité mobile ou sur Facebook. Précisons aussi que l'auteur s'éloigne assez bien du concept américain romancé des start-ups : *"Le seul critère qui définit réellement la start-up est l'innovation, mais celle-ci n'est pas réservée qu'aux geeks et peut se faire sans ordinateur. De même, il existe des start-ups qui privilégient une croissance à taille humaine, sans la pression des levées de fonds"*, précise-t-il.

Au niveau du contenu, le livre propose des outils et des méthodologies regroupés en 3 grands chapitres, à travers l'analyse de 3 mythes qui gravitent autour des start-ups :

- 1. Créer votre start-up sans moyen financier :** voir ce qu'est réellement une start-up et découvrir que l'image d'une start-up centrée uniquement sur les nouvelles technologies est éloignée de la réalité du terrain.



LE SEUL CRITÈRE QUI DÉFINIT LA START-UP EST L'INNOVATION.

Analyse de comment financer cette aventure, l'architecturer, l'organiser, la protéger et l'équiper.

- 2. Révolutionner un marché :** définir quel est votre marché, s'il est obligatoire de le révolutionner ou pas. Découvrir comment vous démarquer de la concurrence, comment faire connaître votre start-up et comment prendre vos concurrents de vitesse.
- 3. Et lever 1 million d'euros :** la question de la collecte de fonds et l'importance de lever le bon montant. À qui faut-il s'adresser ? Comment structurer la campagne de financement ? Comment gérer la montée en puissance de votre entreprise suite à cette levée et comment définir une vision qui deviendra l'âme de votre entreprise ?

Le livre montre aussi que lever 1 million d'euros n'est pas une fin en soi et peut même être dans certain cas une grave erreur stratégique... ■

L'ouvrage

«Créer votre start-up sans moyen financier et lever 1.000.000 EUR», Brice CORNET, 282 pages, EdiPro.

Préface de Octave KLABA, fondateur de OVH, et Postface de Xavier NIEL, fondateur de FREE.

www.edipro.info



L'auteur

CEO heureux de Simple CRM (logiciel de relation client et de gestion des processus), auteur de plusieurs livres consacrés à la gestion, le Verviétois **Brice CORNET** aime créer, échanger, partager et surtout remettre en question les stratégies du management actuel.



Payer en ligne ? Laissez vos clients régler leurs achats avec l'appli Bancontact !

Avec l'appli Bancontact, vos clients paient plus vite que jamais. Simplement en scannant un code QR sur votre webshop avec leur smartphone ou leur tablette. S'ils font leur shopping avec l'appareil sur lequel l'appli est installée, c'est encore plus rapide : entrer le code PIN et c'est réglé !

Vous aussi désirez offrir à vos clients l'option de paiement la plus rapide ? **Rendez-vous sur bancontact.com/eshop**





AVEC LA NOUVELLE OPEL INSIGNIA L'AVENIR APPARTIENT À TOUS

Depuis le printemps dernier, la nouvelle Opel Insignia affiche sur nos routes sa connectivité de haute volée, son confort remarquable, son superbe design et ses nombreuses innovations. Un véhicule haut de gamme qui a déjà séduit 50.000 Européens dont de nombreux Fleet Managers.

Place à la navigation connectée !

Le système de navigation intégré Navi 900 IntelliLink couvre l'Europe entière, et grâce à Opel OnStar, les destinations sont téléchargeables directement sur le système de navigation. En outre, le Navi 900 IntelliLink offre à l'utilisateur de multiples possibilités de personnalisation, puisqu'il peut y configurer jusqu'à 60 favoris (stations de radio, contacts téléphoniques, playlists ou destinations). Compatible avec Apple CarPlay et Android Auto, le système permet également de profiter de l'univers de son smartphone jusque dans sa voiture.

... et des yeux !

La dernière génération de l'éclairage matriciel LED constitue l'un des équipements les plus brillants dans tous les sens du terme de la nouvelle Opel Insignia. 32 segments à LED remplacent la fonction feux de route, ce qui permet d'adapter très précisément les faisceaux de lumière aux conditions de trafic. Une fonction innovante d'éclairage actif permet par ailleurs d'améliorer la visibilité dans les virages. Enfin, la voiture dispose d'un éclairage longue portée pouvant atteindre 400 mètres.

Les résultats de la nouvelle Opel Insignia en quelques chiffres

- Déjà **50.000 commandes** en Europe
- 86 % des acheteurs belges et luxembourgeois commandent le **système de navigation multimédia**.
- 85 % optent pour les **sièges ergonomiques**, 75 % pour les **phares IntelliLux**.
- La nouvelle Insignia l'emporte déjà dans plus de **60 % des essais comparatifs**.



Le confort du dos...

Les sièges ergonomiques spécialement conçus pour les personnes souffrant du dos disposent, en plus des nombreux réglages standard, d'un réglage électrique des bourrelets latéraux, d'une fonction massage, d'une mémoire de position et d'une ventilation. Proposés à des prix très attractifs, ils offrent un excellent confort d'assise très apprécié lors des longs voyages.

Des équipements haut de gamme à des prix abordables

Le niveau des options choisies par les acheteurs est particulièrement élevé : en effet, une proportion importante des commandes comporte des équipements comme le système intelligent de navigation embarqué, les sièges ergonomiques ou les phares matriciels LED de nouvelle génération. La volonté d'Opel de mettre à disposition des équipements innovants à des prix intéressants porte donc bien ses fruits auprès de la clientèle.



Besoin de véhicules aux équipements haut de gamme à prix abordable ?
Optez pour la nouvelle Opel Insignia.

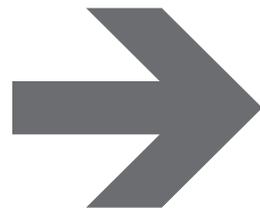
Rendez-vous chez votre concessionnaire Opel.

www.opel.be



Dossier

Recherche & Innovation



LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ, GÉNÉRATEURS D'INNOVATION

LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ RASSEMBLENT GRANDES, MOYENNES, PETITES ENTREPRISES, LABORATOIRES UNIVERSITAIRES, CENTRES DE RECHERCHE, CENTRES DE FORMATION. LEUR PRINCIPALE MISSION? SUSCITER DES COLLABORATIONS ENTRE CES DIFFÉRENTS ACTEURS POUR CONSTRUIRE ET METTRE EN ŒUVRE DES PROJETS DE R&D QUI DÉBOUCHERONT SUR DE NOUVELLES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES EN WALLONIE. DEPUIS 10 ANS, PLUS DE 300 PROJETS ONT ÉTÉ AINSI COFINANCÉS PAR LES POUVOIRS PUBLICS ET LES ENTREPRISES WALLONNES. UN TRÈS GRAND NOMBRE D'ENTRE EUX SE SONT CONCRÉTISÉS DANS DES INNOVATIONS BIEN RÉELLES QUI ONT PU ÊTRE COMMERCIALISÉES OU SONT EN PASSE DE L'ÊTRE. CE DOSSIER PRÉSENTE SIX DE CES NOMBREUSES INNOVATIONS, UNE PAR PÔLE, QUI TÉMOIGNENT DU DYNAMISME DE NOS ENTREPRISES ET DE LA CONTRIBUTION DES PÔLES AU RENOUVEAU DE L'INDUSTRIE WALLONNE.



Pôle «BioWin»

Un instrument pour une chirurgie mini-invasive



UNE COLLABORATION ÉTROITE ENTRE LE SERVICE DE CHIRURGIE CARDIOVASCULAIRE ET THORACIQUE DE L'UCL ET L'ENTREPRISE LIÉGEOISE MEDI-LINE, APPUYÉS PAR DEUX AUTRES CENTRES DE RECHERCHE (CEREM ET CREATIC) ET L'ENTREPRISE CISEO, A POUR BUT D'ABOUTIR À LA MISE AU POINT D'UN INSTRUMENT CHIRURGICAL PEU INVASIF CAPABLE DE REMPLACER UNE VALVE AORTIQUE CALCIFIÉE PAR UNE VALVE ARTIFICIELLE.

■ par Didier PAQUOT

Un des objectifs qui guident l'évolution de la chirurgie moderne, c'est d'être la moins invasive et agressive possible. Plus particulièrement, la chirurgie cardio-vasculaire cherche à éviter autant que possible les opérations communément appelées «à cœur ouvert».

Un important progrès a notamment été fait dans le cas d'une «sténose aortique», c'est-à-dire la calcification de la valve aortique qui empêche une circulation normale du sang, pouvant provoquer le décès. Habituellement, on opérait à cœur ouvert pour remplacer la valve. Mais, déjà pour certains cas, on implante par voie fémorale (il existe aussi d'autres voies d'accès) une nouvelle valve.

Malheureusement, la solution est loin d'être parfaite. La nouvelle valve ne remplace pas la valve native, qui est toujours présente, ce qui maintient le risque de reflux partiel du sang et surtout celui d'une embolie en raison de la dispersion dans le circuit sanguin des éléments calcaires de la valve native.

Le projet AVATAR²

Le professeur Parla Astarci, chef du Service de chirurgie cardiovasculaire et thoracique (CARDIO) de l'UCL décide de monter un projet au sein du pôle de compétitivité Biowin, le projet AVATAR², pour améliorer cette technique. L'objectif est de mettre au point un instrument capable, via une chirurgie mini-invasive, de localiser la valve calcifiée, de la détruire (la «réséquer») et de la remplacer par une nouvelle valve artificielle tout en récupérant les débris calcaires, et le tout en 60 secondes, le délai pendant lequel un cœur peut rester en fibrillation, sans conséquences désastreuses. Le défi est de taille.

Pour concevoir et réaliser cet instrument tout à fait unique, le professeur Astarci s'adresse à l'entreprise Medi-Line qui devient la coordinatrice du projet AVATAR², car d'autres entreprises et centres de recherche, dont nous allons voir le rôle par la suite, sont aussi de la partie.

L'entreprise Medi-Line

L'entreprise Medi-Line a été créée en 1994 par Henri Decloux et Paul Macors qui reprennent les équipements du centre de recherche que leur employeur de l'époque, la multinationale Sherwood Medical, souhaite fermer. "Le métier de base de Medi-Line, explique Henri Decloux, c'est la transformation des matières plastiques en instruments médicaux à usage unique et leur production en petites et moyennes séries. On grandit sur des produits de niche. Notre avantage compétitif, c'est notre intégration verticale, nous allons de la conception des instruments jusqu'à leur fabrication, en passant par le design et le développement. Il y a peu d'entreprises en Belgique qui peuvent ainsi couvrir l'ensemble du processus. Nous travaillons essentiellement comme sous-traitants de gros producteurs d'instruments médicaux, mais nous pouvons aussi aider les universités à mettre au point des prototypes, comme c'est le cas dans le projet AVATAR². Nous avons même développé,



Le métier de base de **Medi-Line** est la transformation des matières plastiques en instruments médicaux à usage unique et leur production en petites et moyennes séries.



L'OBJECTIF DU PROJET AVATAR² EST DE METTRE AU POINT UN INSTRUMENT CAPABLE, VIA UNE CHIRURGIE MINI-INVASIVE, DE LOCALISER LA VALVE CALCIFIÉE, DE LA DÉTRUIRE ET DE LA REMPLACER PAR UNE NOUVELLE VALVE ARTIFICIELLE TOUT EN RÉCUPÉRANT LES DÉBRIS CALCAIRES, ET LE TOUT EN 60 SECONDES



en partenariat avec le service urologique de l'Université de Liège, un dispositif pour le traitement de l'incontinence urinaire masculine après prostatectomie radicale, que nous commercialisons nous-mêmes. Nous occupons actuellement 50 personnes pour un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros. Si on considère la consommation finale de nos produits, on peut dire que nous exportons 99% de notre production".

Les avancées du projet AVATAR²

Pendant 5 longues années, en collaboration avec le centre de Recherche en Mécatronique (CEREM) de l'UCL, Medi-Line va concevoir et matérialiser l'instrument que le professeur Astarci avait en tête. Une étude ergonomique a été conduite par le CREATIC⁽¹⁾ pour analyser toutes les décisions à prendre. Il en est sorti que seule l'automatisation de ces décisions pouvait assurer que toutes les étapes critiques devant avoir lieu pendant la fibrillation du coeur puissent tenir dans le délai des 60 secondes.

Ces aspects d'automatisation ont été initialement confiés à l'entreprise WOW technology qui a hélas été mise en faillite il y a quelques mois. Heureusement ses activités ont été reprises par l'entreprise CISEO qui va pouvoir continuer le projet.

Fruit de toutes ces recherches et travaux, un étrange objet est en train de voir le jour. Il est fascinant d'assister à la simulation de son fonctionnement, à la succession des différents mécanismes tous plus ingénieux les uns que les autres. Bientôt, il se matérialisera dans un démonstrateur. Puis viendra l'étape décisive, un essai pilote chez l'être humain.

"Même si cet essai-pilote s'avère un succès, l'avenir de notre nouvel instrument n'est pas encore assuré, tempère Henri Decloux. Il faudra en effet convaincre un des 3 grands producteurs internationaux des valves aortiques artificielles de l'efficacité de notre système. Ce sont eux qui feront les essais cliniques et qui, in fine, utiliseront nos «devices». Mais je suis très confiant car le produit est remarquable".

Et quel impact sur Medi-Line si les choses tournent bien ? *"Cela peut changer la vie de l'entreprise, répond Henri Decloux, car cela représentera un flux d'affaires très important. Mais c'est pour cela que nous participons à des projets comme ceux des pôles de compétitivité, pour permettre à Medi-Line d'accomplir des sauts qualitatifs et quantitatifs".* ■

(1) Le Centre de Recherche en Ergonomie appliquée aux Technologies de l'Information et de la communication.

Pôle «Greenwin»

Une peinture sans odeur et sans solvant



FINIES LES PEINTURES DONT L'ODEUR PREND À LA GORGE. LA PME NAMUROISE DOTHÉE A DÉVELOPPÉ, GRÂCE À UN PROJET «PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ», UNE PEINTURE SANS IMPACT NÉGATIF SUR L'ENVIRONNEMENT. LE PRODUIT EST DÉJÀ COMMERCIALISÉ AVEC SUCCÈS SUR LE MARCHÉ LOCAL. RESTE À L'IMPOSER SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX COMME LES AUTRES PRODUITS DE L'ENTREPRISE QUI EXPORTE 70% DE SA PRODUCTION.

■ par Didier PAQUOT

Aux mots «peinture fraîche», chacun de nous associe automatiquement une odeur, où prédomine habituellement celle du solvant, lui-même nocif pour la santé humaine (entres autres des allergies) et pour l'environnement. L'objectif que poursuit Philippe Rondou, Administrateur-délégué et propriétaire de l'entreprise de peinture Dothée, située à Assesse dans le Namurois est de produire des peintures les plus «environnementales» possibles.

L'entreprise Dothée existe depuis 1946 et produisait essentiellement des peintures routières ou ferroviaires. En 2000, Philippe Rondou, qui connaît le secteur pour avoir déjà travaillé 10 ans dans une entreprise de fabrication de peinture appartenant à son père mais cédée à un groupe américain, rachète l'entreprise Dothée à la famille fondatrice et lui donne une nouvelle orientation, passer de la production de peintures à base de solvant à celle de peintures à base d'eau. "Mais cela n'a pu se faire qu'au prix d'un gros investissement en R&D, explique Philippe Rondou. La peinture, c'est comme une recette de cuisine, on mélange jusqu'à parfois 20 matières premières, tout est dans le choix et le dosage. C'est pour cela que nous ne brevetons pas, le secret de fabrication nous protège mieux et plus longtemps. Au total, nous produisons plus de 50 types de peinture différents dont 90% à base d'eau".

Pour rester compétitif dans un marché très concurrentiel, Philippe Rondou n'hésite pas à investir en R&D 5% de son chiffre d'affaires (qui était de 4.881.000 euros... en 2015). Il emploie 5 chercheurs sur les 25 collaborateurs que compte son entreprise.

L'entreprise Dothée exporte la grosse majorité de sa production, autour de 70%. "Ce sont essentiellement des produits de niche que nous exportons, poursuit Philippe Rondou, des peintures anti corrosion, anti-graffitis ou des peintures étanches qui peuvent être apposés sur des supports différents. Nous exportons essentiellement vers les pays européens mais nous avons des clients aux USA, en Afrique du Sud, et même notre plus gros client est au Japon". Mais le marché local n'est pas délaissé pour la cause. "Nos peintures sont vendues sous le label «paint&co». Nous avons deux points de vente à Namur et Dinant et fournissons quelques grossistes en Flandre".

Dans sa quête de la peinture la plus «environnementale possible», les laboratoires de l'entreprise Dothée s'attaquent à la mise au point d'une peinture murale intérieure sans Composés Organiques Volatils (COV), c'est-à-dire sans solvant.

Un produit est commercialisé en 2008-2009 mais il ne répond pas aux exigences de qualité : l'adhérence au support n'est pas bonne et le produit sèche trop vite. La peinture est retirée du marché.

"Nous en serions restés là et n'aurions pas investi dans de nouvelles recherches, admet Philippe Rondou, si le centre de recherche CoRI (Coatings research Institute) ne nous avait proposé de relancer le projet à travers un projet «pôle de compétitivité» au sein du pôle Wagralim, le pôle des technologies vertes". Ce projet, baptisé LOWEMI, est labellisé par le Gouvernement wallon en 2012 et durera 3 ans. Le Cori mettra au point une première formule de peinture qui sera affinée et «opérationnalisée» dans les laboratoires de Dothée, le CoRI se chargeant alors des caractérisations et des essais sur produit. Un troisième acteur, le centre de recherche de la construction, le CSTC, se chargera des mesures sur les différents matériaux.

Et au bout de ces longues années de recherche et de développement, ECOMAT voit le jour, une peinture murale intérieure mat sans solvant, sans émission toxique et donc sans impact négatif sur l'environnement, mais qui conserve les mêmes performances d'application et de temps de séchage que les peintures classiques.



L'administrateur-délégué de Dothée se réjouit du résultat : "Il existe quelques peintures de ce type sur le marché, mais notre produit est sans doute le meilleur, le plus performant".

Alors tous les marchés vont s'ouvrir à ECOMAT ? "Ce n'est pas si simple, sourit Philippe Rondou, il faut encore convaincre. En effet, il existe de nombreuses peintures faites à base d'eau mais qui contiennent encore des solvants. Prouver que la nôtre, qui est «zéro COV», présente un réel avantage sur les autres prendra du temps. Mais nous l'avons commercialisée sur le marché local et cela marche très bien.

Nous avons aussi déjà des contacts en Pologne, en Chine. Gagner des marchés à l'exportation n'est jamais facile, mais j'ai une grande confiance dans l'avenir de ce produit". Après la guerre technologique, il faut gagner la guerre commerciale. Mais ne doutons que Dothée, entreprise exemplaire du dynamisme des PME wallonnes, saura imposer son produit par-delà nos frontières.

Le projet LOWEMI est un bel exemple de l'apport des pôles de compétitivité, puisqu'il a permis à une PME de se lancer dans la réalisation et la commercialisation d'un nouveau produit qu'elle n'aurait pas envisagé autrement. ■

Le projet **LOWEMI** a eu une retombée inattendue au départ du projet : la mise au point par le CoRI, en étroite collaboration avec l'IVP (la Fédération des vernis et peinture) et le CSTC (le Centre de recherche de la construction), d'un outil de mesure des COV, la VOCBOX. Cet appareil ne remplace pas les méthodes de référence actuelles, mais le processus standardisé de mesure des COV est long et coûteux, il constitue dès lors un frein à la créativité et à la mise sur le marché. La VOCBOX apporte une information rapide et suffisamment précise qui permet de rapidement vérifier si un produit se trouve ou non en dehors des exigences. Réduction des charges patronales pour les vendeurs en ligne.

UN CHALLENGE, UN NOUVEAU SOUFFLE POUR L'ENTREPRISE

PROGRAMME
COMPLET SUR
SEMAINEDELATRANSMISSION.BE

7498-03 DOPPIO.BE



RENCONTREZ DES PROFESSIONNELS | SUR LES THÉMATIQUES DE VENTE ET D'ACHAT D'ENTREPRISE | PRÈS DE CHEZ VOUS |

La transmission d'entreprise, un enjeu économique majeur !

Racheter une société ...
Vendre votre entreprise...
Une semaine pour y réfléchir et s'informer,
partout en Wallonie, grâce à la Semaine
de la Transmission d'Entreprise.



SEMAINE
DE LA **TRANSMISSION**
D'ENTREPRISE EN WALLONIE
23 > 27 OCT 2017

WWW.SEMAINEDELATRANSMISSION.BE

La Libre

Wallonia.be

Sowaccess
Groupe Sowalfin

Pôle «Logistics in Wallonia»

Un train à pilote automatique



COMME DANS L'AUTOMOBILE, LA DIGITALISATION VA RENDRE POSSIBLE LA CONDUITE DE PLUS EN PLUS AUTOMATIQUE DU TRAIN DANS UN SYSTÈME FERROVIAIRE AUTOGÉRÉ PAR DES ALGORITHMES SOUS SURVEILLANCE HUMAINE. ALSTOM BELGIUM, SITUÉE À CHARLEROI, EST À LA POINTE DE CETTE TECHNOLOGIE, NOTAMMENT GRÂCE À DES PROJETS R&D MENÉS DANS LE CADRE DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ. LA SOCIÉTÉ SE TROUVE DONC EN POSITION DE FORCE POUR ÉQUIPER DES TRAINS DANS LE MONDE ENTIER.

■ par Didier PAQUOT (UWE) et Michel ROUSSEAU (Innovation Manager chez Alstom Belgium)

Qui n'a pas été fasciné, en regardant un train électrique rouler, par le jeu subtil des signalisations et des aiguillages qui règlent le trajet du ou de plusieurs trains miniatures ? Cela donne la mesure de la complexité des systèmes de signalisation qui organisent le trafic ferroviaire dans la réalité de nos réseaux de chemin de fer. La Wallonie compte parmi ses fleurons industriels une entreprise leader mondial dans la conception, la fabrication et la mise en place de systèmes de signalisation, à savoir Alstom Belgium, filiale du groupe Alstom, présent dans plus de 60 pays et fort de 28.000 collaborateurs, qui couvre toute l'activité industrielle liée au transport, depuis le train à grande vitesse jusqu'aux transports urbains légers.

Alstom Belgium est non seulement actif dans la signalisation ferroviaire et urbaine mais aussi dans la conception et fabrication d'équipements de systèmes électriques et électroniques de puissance pour le matériel roulant (traction). Le site d'Alstom de Charleroi occupe 1.070 personnes, dont plus de 450 ingénieurs.



Vers la conduite automatique du train

Quand on pense signalisation dans un système ferroviaire de l'avenir, il faut oublier les feux signalétiques au bord des voies, les opérateurs qui poussent sur des boutons dans des cabines, le conducteur qui arrête et remet en marche sa machine. Le transport ferroviaire n'échappe pas à la vague digitale. Progressivement, les systèmes de régulation du trafic ferroviaire sont embarqués dans les cabines des locomotives et se gèrent à partir de centres de contrôle informatisés.

Le site de Charleroi : centre de compétences mondial pour l'ERTMS.

Mais la vraie révolution en cours, c'est la perspective d'un pilotage automatique du train, comme c'est aussi envisagé pour la voiture, ou comme c'est déjà le cas pour certains métros. L'assistance directe du conducteur dans la conduite du train («Automatic Train Operation (ATO)») présente 3 grands avantages : elle offre une plus grande sécurité en évitant le risque d'erreurs humaines, elle réduit la consommation d'énergie (jusqu'à 15% sur les trains intercity et 40% sur les trains locaux) et enfin elle améliore la régularité



LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ ONT PRIS UNE IMPORTANCE INDÉNIABLE DANS LA STRATÉGIE D'ALSTOM BELGIUM.



Le projet **GREENRAIL** : validation des fonctions ATO sur simulateur de conduite



Alstom a pris l'engagement de réduire la consommation énergétique de ses solutions de 20% (en Wh/passager/km versus baseline 2014).

et les temps de trajet et permet donc d'augmenter la capacité ferroviaire (par exemple, sur la jonction Bruxelles-Nord Bruxelles-Midi, on pourrait augmenter la fréquence de 90 à 120 trains par heure).

Rester à la pointe de cette révolution de l'ATO, voilà un des défis que veut relever Alstom Belgium. Et la politique des pôles de compétitivité l'y aide activement. Alstom Belgium fait partie de deux pôles de compétitivité, Mecatech et Logistics in Wallonia. Les pôles de compétitivité ont pris une importance indéniable dans la stratégie d'Alstom Belgium, car ils lui ont permis de créer, à travers la conduite de 10 projets labellisés «pôles», un écosystème basé sur un partenariat étroit avec des laboratoires universitaires, des centres de recherche, des PMES. C'était bien là l'objectif des pôles. Tous ces partenariats ont conduit à la création d'une expertise dans des domaines particulièrement pointus.

Les «projets pôles» d'Alstom Belgium

Les différents projets concernant l'ATO illustrent bien la dynamique bénéfique de cet écosystème...

- Un premier projet «Greenrail 1» a développé un algorithme d'eco-driving, en collaboration avec l'Université de Mons et le centre de recherche Multitel.
- Un deuxième projet «Greenrail 2» a intégré cet algorithme dans un système de pilotage automatique ATO, lui-même en conformité avec le système européen de surveillance du trafic ferroviaire. Cette intégration a été validée sur simulateur, avec l'appui de la société Transurb et d'Infrabel (le gestionnaire du réseau ferroviaire).
- Le troisième projet (INOGRAMS) a développé une nouvelle fonctionnalité d'apprentissage automatique des paramètres du train, qui a donné naissance à un démonstrateur testé sur deux lignes d'Infrabel.

Les acquis de ces trois projets ont permis à Alstom Belgium de prendre le leadership d'un vaste projet européen, déposé dans le cadre de la plateforme technologique «Shift2Rail», qui a pour objectif de développer un démonstrateur industriel avec des opérateurs et les industries ferroviaires européennes.

En outre, Alstom Belgium participe aux groupes de travail de l'European Union Agency for Railways (former ERA) qui se penchent sur les spécifications d'interopérabilité pour assurer la compatibilité des différents systèmes mis au point par les différentes sociétés industrielles. Ici aussi, la politique des pôles de compétitivité atteint un de ses buts : contribuer à asseoir la visibilité internationale de nos entreprises.

Les projets développés dans le cadre des pôles de compétitivité confortent la position de leader d'Alstom Belgium sur le développement de l'ATO, un enjeu crucial puisque cette technologie va progressivement être installée sur tous les nouveaux trains de par le monde. Ce sont donc, avec ces avancées technologiques, des perspectives de marchés mondiaux qui s'ouvrent devant Alstom Belgium. Susciter des percées technologiques créatrices de valeur et d'emplois par la conquête de marchés mondiaux, on retrouve dans l'exemple d'Alstom Belgium les missions qui étaient assignées aux pôles de compétitivité. ■

Pôle «MecaTech»

Miniaturisation d'un capteur intelligent pour réseaux électriques



AMPACIMON ÉQUIPE LES RÉSEAUX ÉLECTRIQUES DU MONDE ENTIER DE CAPTEURS INTELLIGENTS, DOTÉS DE FONCTIONNALITÉS DE MAINTENANCE PRÉDICTIVE ET DE DÉTECTION DE DÉFAUTS. GRÂCE AU PROJET «OPTIGRID», SOUTENU PAR LE PÔLE MECATECH, L'ENTREPRISE A PU DÉVELOPPER UN NOUVEAU PRODUIT LUI DONNANT AINSI ACCÈS À DE NOUVEAUX MARCHÉS.

■ par Alice SZOSTACK (Communication Manager au Pôle MecaTech)

Créé en 2010 suite à des recherches menées depuis 2003, au sein de l'Université de Liège (Belgique), par les équipes du Professeur Jean-Louis Lilien et du Professeur Jacques Destiné (service d'électronique, microsystèmes, mesures et instrumentation), Ampacimon a développé des systèmes innovants qui permettent d'équiper les réseaux électriques du monde entier de la technologie «Dynamic Line Rating» (DLR).

Une expérimentation à grande échelle sur le réseau belge a débuté en 2008 avec la collaboration de l'opérateur belge ELIA.

Par sa participation au projet européen Twenties (finalisé en 2013), aux côtés des gestionnaires de réseau RTE (France), REE (Espagne) et Elia (Belgique), Ampacimon a pu montrer que son système de DLR était non seulement techniquement mature, mais aussi le plus performant sur le terrain.

Depuis, Ampacimon a commercialisé la gamme ADR comprenant des produits de quantification/modélisation de capacité thermique de réseau, de monitoring temps réel, jusqu'à des produits de prévisions «day ahead» intégrés dans le SCADA des gestionnaires de réseau.

Ampacimon accompagne ses clients sur tous les continents pour leur permettre d'optimiser leur réseau existant.

Interview de Frédéric VASSORT, CEO d'Ampacimon

Quelle a été l'évolution d'Ampacimon ? Quelles sont les dates clés ?

Ampacimon est une jeune société, nous existons depuis 2010. Nous avons créé la structure à 4 et aujourd'hui, 7 ans après, nous sommes 15 !

Trois dates clés peuvent illustrer notre croissance. 2010, dans un premier temps et la création de la spin-off de l'ULg, Ampacimon. Des recherches à l'ULg étaient menées depuis 2003, et assez rapidement en collaboration avec Elia, le gestionnaire du réseau de transport d'électricité belge, ces recherches ont donné naissance à un premier produit de mesure de capacité des lignes électriques de transport.

La deuxième date est 2013, et le début de commercialisation de notre produit à l'international, avec des phases de validation et de pilote sur divers réseaux européen, en Belgique, en France et en Espagne notamment.



La troisième date clé est 2015, étape importante de croissance de la société avec une augmentation de capital, à laquelle s'est joint CREOS, le gestionnaire de réseaux d'électricité et de gaz luxembourgeois. Nous avons donc eu accès à des fonds pour accélérer notre développement, mais aussi un accès direct au marché allemand, car CREOS est également bien implanté dans ce pays et a pu nous y trouver des relais.



GRÂCE AU PROJET "OPTIGRID" NOUS AVONS EU ACCÈS AU RÉSEAU DE DISTRIBUTION, CE QUI NOUS OUVRE TOUTE UNE NOUVELLE PALETTE DE CLIENTS POUR LESQUELS NOUS N'AVIONS PAS LE BON PRODUIT.



Frédéric VASSORT
CEO, Ampacimon



Grâce aux fonds de l'augmentation de capital, nous avons également pu étoffer notre réseau commercial sur tous les continents via des agents et distributeurs.

Quel a été l'impact du projet Optigrig sur le développement de la société Ampacimon ?

L'impact sur notre société fut considérable. Dans un premier temps, Optigrig nous a permis de développer une technologie que nous avons intégrée dans nos produits existants, de façon à les faire évoluer. Puis, dans un second temps, nous avons pu

développer un nouveau produit qui nous a donné accès à de nouveaux marchés : les marchés de réseau de distribution d'électricité et non plus seulement de transport. Le marché de l'électricité est en effet scindé en deux, d'un côté le transport à haute tension et d'un autre côté la distribution à moyenne tension. Jusqu'à maintenant Ampacimon ne jouait que sur le marché du transport. Grâce à ce projet nous avons eu accès au réseau de distribution, ce qui nous ouvre toute une nouvelle palette de clients pour lesquels nous n'avions pas le bon produit. C'est une vraie conséquence du projet Optigrig.

Quel est votre développement à l'étranger ?

Ampacimon était dès le début tourné vers l'international. L'accélération a eu lieu il y a deux ans, lorsque nous avons commencé à signer des contrats hors de la zone Europe, notamment au Canada, et notre premier contrat aux Etats-Unis. Cette année, au mois de mai, nous avons ouvert un bureau aux Etats-Unis, à Atlanta, afin d'accélérer notre croissance sur le continent américain.

Quels sont vos nouveaux projets ? Les perspectives futures ?

Nous allons continuer notre développement à l'international, avec le marché de l'Amérique du Nord d'une part, mais également l'Asie, avec récemment un premier contrat gagné en Inde. L'objectif pour l'année prochaine est d'accélérer notre croissance en Asie dans le but d'y ouvrir un bureau dans un futur proche.

Nous continuons par ailleurs à développer de nouveaux produits sur d'autres applications de monitoring des réseaux électriques, dans la mouvance du «smart grid» et des objets connectés permettant une gestion plus dynamique du réseau. ■

Le projet OPTIGRID

Le projet OPTIGRID vise à la miniaturisation d'un capteur intelligent pour lignes haute et moyenne tensions, doté de fonctionnalités de maintenance prédictive et de détection de défauts

Ce projet se place dans la mouvance actuelle du SmartGrid. Cette appellation générique vise, par le placement d'une série de capteurs, à rendre intelligents les réseaux électriques (haute et moyenne tensions) afin d'optimiser leur gestion.

Objectifs ?

Une augmentation rapide et économique de la capacité des lignes aériennes électriques, une meilleure intégration des énergies renouvelables, une meilleure connaissance en temps réel de l'état physique du réseau, un contrôle des distances verticales de sécurité entre câbles et obstacles ainsi que la maintenance prédictive et la détection de défaut des lignes électriques aériennes.

Pôle «Skywin»

La naissance d'un fleuron industriel ?



JEUNE ENTREPRISE NÉE DANS LE GIRON DU PÔLE SKYWIN ET MEMBRE ACTIVE DANS DE NOMBREUX «PROJETS-PÔLES», LA SOCIÉTÉ COEXPAIR CONÇOIT ET FABRIQUE LES PREMIERS PROTOTYPES DE PIÈCES EN COMPOSITE POUR LES GRANDS NOMS DU SECTEUR AÉRONAUTIQUE. HISTOIRE D'UNE SUCCESS STORY WALLONNE.

■ par Didier PAQUOT (UWE) et André BERTIN (CEO de Coexpair)

La société Coexpair, Composites Expertise for Aircraft, est une jeune PME Wallonne d'une vingtaine de personnes active dans le secteur aéronautique. Lancée en 2006 dans le cadre de la création du pôle de compétitivité Skywin, c'est aujourd'hui un partenaire reconnu des plus grands du secteur. Le client de lancement a été Safran AeroBOOSTER à Liège. Il a été rapidement suivi par Sabca, Asco et la Sonaca au niveau belge. Plusieurs sociétés Européennes sont devenues des clients réguliers en ce compris les groupes Airbus et Safran.

Le Business Model

Coexpair s'appuie sur un modèle d'affaire original. Elle offre comme service d'aider ses clients dans la recherche de nouvelles applications pour les matériaux composites. Ceci inclut la conception, le calcul et la fabrication de premiers prototypes. Une fois la recherche terminée Coexpair étend son offre aux équipements nécessaires à une industrialisation. En pratique Coexpair assiste ses clients depuis l'idée qui germe dans leur bureau d'études jusqu'à l'installation de leur atelier de production. La majorité du chiffre d'affaire de Coexpair provient de la conception et la fabrication d'équipements industriels innovants.



Presse, Moule et Système d'Injection

Le succès repose sur la spécialisation dans un procédé de fabrication de pièce en matériaux composites : le Moulage par Transfer de Résine (abrégié RTM en anglais). C'est un procédé très économique qui permet de produire des pièces à très forte valeur ajoutée. Les équipements proposés par Coexpair sont les moules, les presses chauffantes et les systèmes d'injection de résine. Ces équipements sont uniques sur le marché. Leur développement demande des recherches poussées. L'automatisation est bien entendu un axe de recherche clé.

A côté des recherches et des efforts de conception, Coexpair s'est attachée à développer un réseau de fournisseurs localisé en région Wallonne. Ces fournisseurs prennent en charge les opérations d'usinage, de soudures, de peinture tandis que Coexpair reste le

maître d'œuvre de l'assemblage final et de la programmation des automates de commande.

En 10 ans, Coexpair et son partenaire américain Radius Engineering sont devenus les plus grands fournisseurs d'équipements RTM pour le marché aéronautique. Des usines complètes ont été installées et de nouvelles usines sont en projet. Ce partenariat est un succès pour les deux sociétés.

Les Projets

Le pôle Skywin a été directement impliqué dans de nombreux projets de Coexpair qui depuis le début a été une des PME wallonnes les plus dynamiques dans le cadre du Plan Marshall.



LE PÔLE SKYWIN A ÉTÉ DIRECTEMENT IMPLIQUÉ DANS DE NOMBREUX PROJETS DE COEXPAIR QUI DEPUIS LE DÉBUT A ÉTÉ UNE DES PME WALLONNES LES PLUS DYNAMIQUES DANS LE CADRE DU PLAN MARSHALL.



Le projet **CARTER COMPOSITE** (Safran Aero booster)



Le Projet **PORTE DE TRAIN** (Airbus)

Deux projets illustrent bien l'activité de recherche : le développement d'un carter de compresseur basse pression par Safran Aero booster et le développement d'une porte de train d'atterrissage pour Airbus. Le projet de carter visait à trouver une solution compétitive pour remplacer les pièces usinées en titane. Les études menées par Safran Aero booster ont débouché sur la fabrication par Coexpair d'un prototype qui a été testé sur moteur. Le résultat est la production de la pièce RTM la plus précise jamais réalisée. Ce projet a bénéficié d'un soutien de premier ordre de la part du pôle Skywin et de la Région Wallonne (DGO6).

En ce qui concerne le projet de porte de train d'atterrissage, Airbus était à la recherche d'une architecture innovante. Coexpair a mené à bien l'entièreté du projet et en juillet 2017 la nouvelle porte de train d'atterrissage, fabriquée à Namur et assemblée en Lorraine par Safran Aerostructures & Systems a été installée sur avion. Le premier vol d'une pièce Coexpair est prévu pour octobre 2017.

La Croissance

Le marché est porteur depuis le début et l'objectif de Coexpair est de livrer des services et des équipements de première qualité.

Au cours des 6 premières années, la croissance du chiffre d'affaires a été limitée par la capacité d'accroissement des effectifs tout en gardant ce niveau de qualité. En 2010 une structure en mini-département se met en place. L'arrivée d'ingénieurs très expérimentés en 2014 achève la mise en place d'une structure de management robuste. A ce jour, la société compte 18 personnes dont 12 ingénieurs. L'objectif est d'évoluer vers une taille de 30 à 40 personnes et d'accroître le chiffre d'affaire en proportion. En 2017 l'obtention de la certification aéronautique ISO9001-EN9100 et le doublement de taille du bâtiment localisé à Namur matérialisent cette ambition. ■



En 2017, Coexpair a obtenu la certification aéronautique ISO9001-EN9100 et doublé la taille du bâtiment.

Pôle «Wagralim»

Des aliments à la durée de vie plus longue et plus saine



LES BACTÉRIES N'ONT PAS BONNE PRESSE. ET POURTANT, CERTAINES D'ENTRE ELLES AIDENT À LA CONSERVATION ET À LA QUALITÉ DES ALIMENTS. 5 ENTREPRISES ALIMENTAIRES, GRÂCE À L'APPORT DÉCISIF DES SERVICES DE L'UNIVERSITÉ DE LIÈGE, ONT MIS AU POINT, PAR UN APPORT DE «BONNES BACTÉRIES», DES ALIMENTS PLUS NATURELS DONT LA DURÉE DE VIE EST PLUS LONGUE.

■ par Didier PAQUOT

La conservation des produits alimentaires a été une préoccupation depuis l'aube de l'humanité. Séchage, fumage, salaison, saumurage furent les premières techniques utilisées. Puis il y eut la conserverie et la réfrigération grâce aux avancées de l'industrie. Enfin, des produits conservateurs, additifs, antioxydants industriels ont été utilisés pour encore allonger la durée de vie des produits agroalimentaires.

Le professeur Daube, micro-biologiste et responsable du DDA (Département des Denrées Alimentaires) à l'Université de Liège, a entamé l'exploration d'une nouvelle voie pour améliorer la conservation des aliments de manière naturelle. Il existe en effet dans chaque aliment des «bonnes» bactéries qui contrecarrent l'action des «mauvaises bactéries», celles qui modifient les propriétés sensorielles de l'aliment, pour le rendre in fine impropre à la consommation. L'idée est toute simple et évidente : favoriser les flores protectrices naturelles des aliments avec l'objectif d'améliorer la durée de vie des produits alimentaires et d'éviter l'utilisation d'additifs et conservateurs chimiques.

Sur cette base, un projet collaboratif avec des industriels wallons a été initié dans le cadre du pôle de compétitivité «wagralim». 5 entreprises ont répondu présent : 2 acteurs dans le domaine de la viande (Jean Gotta, Detry), un producteur de crêpes fourrées (Belourthe), un autre de fromages (Héritage 1466), et un dernier de pâtes (Pasta della Mamma). Un centre de recherche, le Célabor, a aussi rejoint le consortium comme partenaire scientifique aux côtés du DDA de l'université de Liège.

"C'est Pasta della Mamma qui a assuré la coordination de l'ensemble du projet, nous explique Marie Vassen, coordinatrice qualité chez Pasta della Mamma. L'objectif de ce projet, qui s'est appelé FLORPRO, était donc d'isoler les bactéries protectrices dans certains produits de chaque entreprise, de favoriser leur développement avec le résultat de présenter au consommateur des produits plus naturels et à durée de vie plus longue".

La première phase du projet a donc revêtu un caractère scientifique très poussé qui s'est déroulé en plusieurs étapes.

Pour chaque produit alimentaire (deux par entreprise), les services universitaires du DDA ont «screené» toutes les bactéries présentes dans l'aliment grâce à une technologie de pointe : la métagenomique, les classant comme «bonnes» ou «mauvaises». Cette sélection faite, des tests pilotes ont été mis en place afin d'introduire ces bonnes bactéries, dans un premier temps une par une, dans les aliments. L'impact sur l'évolution de l'aliment a été évalué. Il est résulté de ce deuxième tour d'analyse une liste plus serrée de bactéries «efficaces». Dans une troisième étape, les bactéries ont été mélangées en fonction de leurs caractéristiques et ces mélanges ont été à nouveau inoculés dans les aliments pour évaluer leurs qualités protectrices. "Au bout de ce long process, conclut Marie Vassen, il a été défini pour chaque produit alimentaire le mélange de bactéries le plus adapté et le plus efficace. Tout l'intérêt d'avoir un consortium de 5 entreprises alimentaires différentes a été découvrir que le mélange de bactéries pour un produit donné peut contenir des bactéries provenant d'autres produits".



TOUT L'INTÉRÊT D'AVOIR UN CONSORTIUM DE 5 ENTREPRISES ALIMENTAIRES DIFFÉRENTES A ÉTÉ DÉCOUVRIR QUE LE MÉLANGE DE BACTÉRIES POUR UN PRODUIT DONNÉ PEUT CONTENIR DES BACTÉRIES PROVENANT D'AUTRES PRODUITS



Marie VASSEN
Coordinatrice Qualité
chez PASTA DELLA MAMMA



La phase suivante a consisté à sortir des laboratoires pour procéder à des tests sur les lignes de production. Plus précisément, il s'agissait de déterminer comment déposer la bactérie sur le produit dans la ligne de production, ce processus étant différent pour chaque produit envisagé. "Pour les partenaires industriels cette étape a déjà été franchie avec succès, se réjouit Marie Vassen. Nous avons pu valider les effets positifs de ces consortiums de bactéries à l'échelle pilote et même prouver scientifiquement le déclin de bactéries pathogènes dans les matrices inoculées". Pasta della Mamma est au stade de développement d'une production industrielle du mélange de bactéries pour ces produits. Cette production sera assurée par une entreprise de la région. L'objectif est de procéder dans le courant de l'année prochaine aux premières productions industrielles de ces aliments à haute valeur bactériennes positives !

Mais deux obstacles vont se dresser à une large diffusion de ces produits, du moins dans un premier temps. Il faudra tout d'abord faire la démonstration à l'AFSCA,



l'agence fédérale de la sécurité alimentaire, que ces bactéries protectrices sont une barrière efficace aux bactéries nuisibles, comme la salmonelle ou la Listéria. Il y aura aussi à vaincre la méfiance de la grande distribution qui éprouve encore des a-priori à l'égard des bactéries. Mais Marie Vassen a confiance : "Nous arriverons à argumenter avec conviction que la sécurité alimentaire n'est pas synonyme d'absence de bactéries".

Voilà un «projet pôles» qui a rempli sa mission : mettre sur le marché de nouveaux produits grâce à une collaboration étroite entre les entreprises et les laboratoires scientifiques. Les acteurs tiennent d'ailleurs à souligner que, au-delà de la finalité du

projet, chaque étape de recherche a apporté aux entreprises son lot de connaissances sur ses produits. Aussi, les universités leur ont ouvert la porte à de nouvelles méthodes d'analyse que les industriels vont utiliser pour améliorer encore la qualité de leurs produits. Et réciproquement, les scientifiques ont pu, grâce au projet FlorPro, approfondir leurs méthodes scientifiques, en inventer d'autres pour répondre aux exigences des questions soulevées par ce projet. Ici aussi, le projet pôles a atteint son objectif. ■

Formation à l'innovation

Nouveaux défis, nouveaux services, nouveaux produits !



INNOVER POUR CRÉER LES PRODUITS ET PLUS ENCORE LES MÉTIERS OU L'ENTREPRISE DU FUTUR, VOILÀ LE DÉFI RELEVÉ PAR JEAN-PHILIPPE CREPIN ET MICHEL ROUSSEAU AU SEIN DE LEUR ENTREPRISE RESPECTIVE. MAITRES MOTS POUR CES DEUX PASSIONNÉS D'INNOVATION : CRÉATIVITÉ DANS DE NOUVEAUX SERVICES, NOUVELLES SOLUTIONS ET DONC NOUVEAUX PRODUITS À DÉVELOPPER. UNE APPROCHE PARTAGÉE LORS D'UNE FORMATION DE LA LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT.

■ par Yves-Etienne MASSART

Jean-Philippe CREPIN est Technical Manager of System Department à la Sonaca et a intégré le département innovation depuis moins d'une année, au sein d'une équipe chargée d'identifier, challenger et valider ou pas les idées et les opportunités de développements futurs pour l'entreprise. Une démarche produits, mais qui se situe en marge du travail de la cellule R&D, rattachée elle à la direction technique de l'entreprise aéronautique : "La mise en place de cette équipe dédiée à l'innovation correspond à une volonté d'aller chercher des idées qui sortent du scope habituel du business de la Sonaca. Il y a donc un gros travail de persuasion à réaliser auprès de nos collègues pour leur vendre l'idée qu'on va faire des choses différentes de ce qu'on fait depuis 35 ans". Point de départ : un besoin identifié de diversifier les activités, "pour des raisons de panel et de besoin des clients et aussi de positionnement sur le marché aéronautique. L'entreprise a senti qu'il y avait des opportunités de diversifier nos produits et nos activités".

Michel ROUSSEAU, R&D Program Manager chez Alstom, voit beaucoup de similitudes entre la démarche de la Sonaca et celle d'Alstom : "L'activité de R&D fait partie des gènes de l'entreprise, mais est toujours restée très focalisée sur la R&D «produits».

Dans le ferroviaire, ce sont des processus assez longs et lents : les solutions techniques et technologiques datent parfois de 10-15 ans, mais la R&D est là pour les faire évoluer et les améliorer, toujours en restant centrés sur nos métiers de base. L'innovation, c'est désormais bien autre chose et la démarche est partagée à l'échelle de tout le groupe : cette démarche d'innovation touche autant les process que les produits. Avec une nuance importante, propre au secteur : on vient de produits pour aboutir aujourd'hui à des solutions «système» qui sont du sur-mesure, presque du clés en main. L'approche est beaucoup plus vaste, puisqu'elle va jusqu'à englober les attentes et les besoins du client final, la personne transportée par exemple". Une approche qui a fait naître beaucoup d'opportunités, renforcées encore par la digitalisation.

Démarche entrepreneuriale

Chez Alstom, aux côtés de la centaine de personnes active en pure R&D, une dizaine de personnes est dédiée spécifiquement à l'innovation et à l'animation de l'approche innovation. Chez Sonaca, cette nouvelles équipe est un peu plus réduite, mais se veut tout aussi ouverte : d'autres départements pouvant alimenter en idées et projets.

Constante dans les deux entreprises : la mission de l'équipe dédiée est de coacher et promouvoir l'innovation dans toute l'entreprise, pas de déposséder les porteurs de projets de leurs idées pour les faire aboutir en vase clos. Le constat est partagé : l'innovation ne se commande pas, elle ne se décrète pas, il est impensable d'imaginer qu'on va enfermer une série de personnes dans un lieu dédié à l'innovation en leur confiant la mission d'innover sur commande.

L'environnement concurrentiel et de plus en plus ouvert de leur secteur respectif a été un des éléments déclencheurs de cette approche, ce qui a dopé la volonté d'avoir des bureaux d'études plus entreprenants pour identifier de nouvelles opportunités commerciales. Dans le cas d'Alstom, la participation aux pôles de compétitivité avait déjà permis d'élargir le champ des possibles, en permettant des interactions avec des partenaires externes. Le groupe s'étant recentré sur ses activités de transport, la volonté d'en devenir le leader mondial a aussi servi d'accélérateur à cette approche innovante. Autre dénominateur commun, l'omniprésence de la digitalisation.



ÉCOUTE, COACHING, ENCOURAGEMENT, SOUTIEN ET ANIMATION DES ÉQUIPES... TELS SONT LES LEVIERS SUR LESQUELS L'INNOVATION DOIT JOUER POUR FAIRE ÉVOLUER LES MENTALITÉS, LES COMPORTEMENTS ET AU FINAL TOUTE L'ORGANISATION.



Jean-Philippe CREPIN,
Technical Manager of
System Department, Sonaca



Michel ROUSSEAU, R&D Program Manager, Alstom

Contagion

L'opportunité de suivre une formation à la LSM a permis à Michel Rousseau et Jean-Philippe Crepin de structurer plus efficacement leur approche de l'innovation et de pouvoir mettre en place une organisation qui répond davantage aux besoins et aux objectifs. Avec un focus particulier sur la dimension humaine de l'approche : l'écoute, le coaching, l'encouragement, le soutien, l'animation des équipes. Car il est clair que l'innovation doit jouer sur ces leviers là pour faire évoluer les mentalités, les comportements et au final toute l'organisation.

C'est en effet davantage par «contagion» que les choses évoluent. Tous deux notent aujourd'hui davantage de pragmatisme dans la sélection des projets et dans leur pilotage, ce qui permet de tirer les leçons du passé pour encore mieux sélectionner les nouvelles idées ou les nouveaux projets qui émergent. Finie la dispersion du passé : au final, c'est tout le processus qui gagne en efficacité et en rapidité.

Des préoccupations partagées par l'ensemble des participants à la formation, certains confirmant par ailleurs que ces préoccupations liées au changement sont aussi partagées dans d'autres entreprises dans d'autres pays. Pour Michel Rousseau et Jean-Philippe Crepin, la confrontation avec d'autres personnes d'autres secteurs a pour effet positif d'ouvrir la réflexion.

De quoi puiser de bonnes idées, notamment afin de travailler sur l'accélération de la mise sur le marché des innovations. A force de réflexion, ils se sont aperçus que la réflexion devait les mener à identifier l'évolution des marchés et les attentes futures afin de concentrer les efforts d'innovation sur ce que le marché attendra vraiment à moyen ou long terme comme produits ou comme solutions. Avec pour objectif de ce travail d'anticipation de valider la place que l'entreprise pourra occuper sur ces futurs marchés et ainsi concentrer les moyens humains et financiers sur les opportunités les plus prometteuses.

De quoi permettre de nouveaux arbitrages entre la course aux solutions techniques et les réalités commerciales des marchés. De quoi redonner tout son sens à l'innovation, qui est une invention qui rencontre un marché.

Autrement dit, l'innovation ajoute un élément commercial au sens de l'invention. Une conclusion rendue possible par l'approche directement pratique et illustrée de cette formation qui ne pousse pas à généraliser une méthode unique, une recette miracle capable de réussir partout. ■

En savoir plus

La Louvain School of Management organise depuis 2001 un programme exécutif en gestion de l'innovation, pour permettre aux participants et à leur entreprise de devenir des champions de l'innovation. Le programme permet aux participants :

- de développer le potentiel d'innovation de votre entreprise, en ligne avec la stratégie ;
- de mobiliser et sensibiliser vos équipes face aux défis de l'innovation, qui dépassent largement la génération d'idées ;
- d'améliorer la performance et le time-to-market de vos projets d'innovation.

Méthode :

En douze journées (6 modules de 2 jours), cette formation offre une approche multidisciplinaire rigoureuse développée par un panel international d'experts académiques et de terrain. Résolument ancrée dans la pratique, elle intègre des études de cas d'entreprises innovantes et des témoignages d'entreprises et permet de nombreux échanges entre intervenants et participants. Elle se conclut par un projet d'entreprise (business project) permettant au participant d'appliquer au sein de son entreprise les méthodes et outils acquis. Une session annuelle d'échanges et de suivi conclut le programme afin d'assurer la mise en œuvre des objectifs formulés en fin de formation.

L'innovation

plus que jamais l'enfant gâté de la fiscalité



IL Y A UN AN, NOUS ANNONÇONS DANS CES COLONNES L'ARRIVÉE IMMINENTE DANS LA LÉGISLATION BELGE D'UNE NOUVELLE DÉDUCTION FISCALE VISANT LES REVENUS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET REMPLAÇANT LA (PRESQUE) DÉFUNTE DÉDUCTION POUR REVENUS DE BREVETS.

■ par Nicolas TREFOIS, Senior Manager, Business Tax Services, EY

Si la loi qui a instauré cette déduction pour revenus d'innovation s'est fait attendre, son contenu valait sans nul doute la peine de patienter, tant elle place la Belgique dans le peloton de tête des pays dotés d'une fiscalité attractive pour l'innovation.

Rappelons et précisons les éléments essentiels de cette déduction :

- Le bénéfice de la déduction fiscale s'est étendu à plusieurs titres de propriété intellectuelle. Nous retiendrons particulièrement l'éligibilité des revenus issus de logiciels développés par les sociétés belges et protégés par droit d'auteur ;
- Les plus-values réalisées à l'occasion de la cession du droit de propriété intellectuelle ou encore les indemnités reçues par une société en cas d'infraction à celui-ci entrent désormais en considération pour l'exonération ;
- Les brevets sont éligibles dès le dépôt de la demande auprès des instances compétentes et non plus seulement au moment de l'octroi définitif ;
- La déduction pour revenus d'innovation est, en cas d'absence ou d'insuffisance de base imposable subsistant avant son imputation, reportable sur les exercices ultérieurs (une

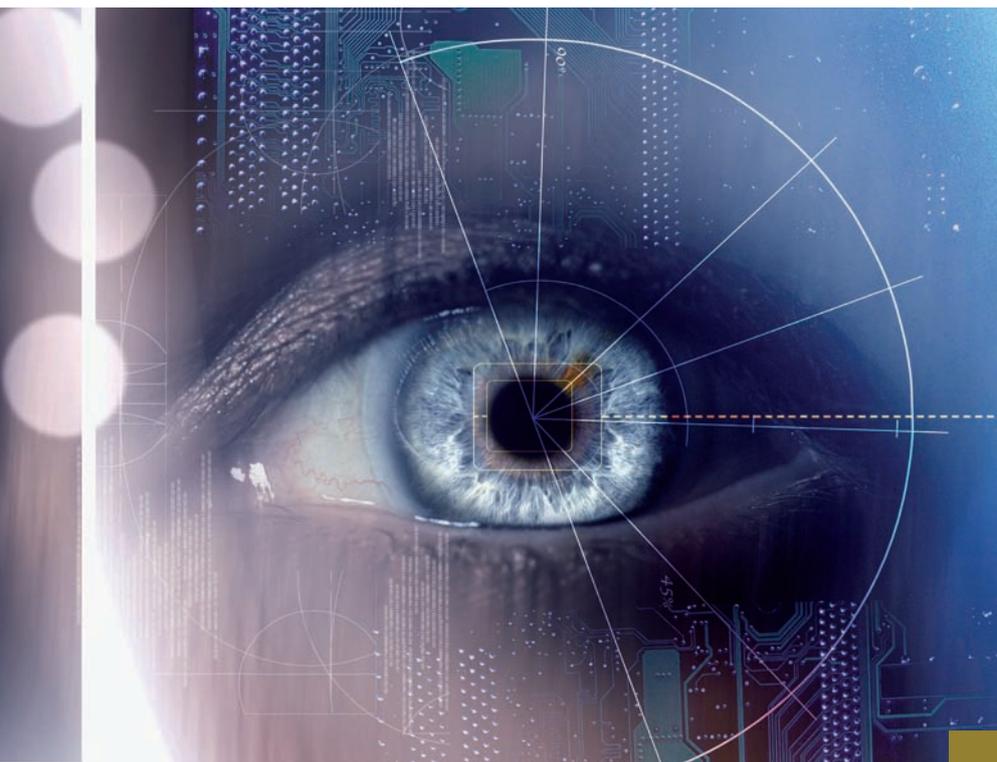


limite en terme de montant à utiliser lors de ces exercices ultérieurs devrait toutefois être instaurée dans le cadre de la future réforme de l'impôt de sociétés) ;

- Le taux de déduction passe à 85% (au lieu de 80%) ;
- La déduction s'applique sur les revenus nets issus de la propriété intellectuelle, déduction faite des coûts attribuables aux activités R&D sous-jacentes à son développement ;
- Enfin, un ratio «Nexus» vise à exclure du bénéfice de la mesure les revenus issus d'une propriété intellectuelle acquise de tiers ou développée par une société liée et refacturée à la société revendiquant l'incitant.

Outre les caractéristiques propres de cette nouvelle déduction, il est intéressant de noter que le Service des Décisions Anticipées semble, sur base des premiers contacts informels, être particulièrement attentif à une mise en œuvre pragmatique et objectivable de cet incitant fiscal et ce probablement au bénéfice d'une sécurité juridique accrue pour le contribuable.

Ce constat est en outre rassurant dans un contexte international où l'on risque de voir s'opérer un nivellement des incitants fiscaux entre les Etats, notamment sous l'égide de l'action de l'OCDE, faisant de la mise en œuvre effective de ceux-ci un élément déterminant quant à leur attractivité.



“

LA NOUVELLE
LOI PLACE LA
BELGIQUE DANS LE
PELON DE TÊTE
DES PAYS DOTÉS
D'UNE FISCALITÉ
ATTRACTIVE POUR
L'INNOVATION.

Le secteur IT particulièrement favorisé

Le secteur de l'IT et du digital sort particulièrement gagnant de cette réforme. Si la digitalisation est aujourd'hui au centre des intérêts et de nombreuses initiatives de support économique et financier, la fiscalité fédérale apporte sa pierre à l'édifice en incluant les revenus de logiciels protégés par droit d'auteur dans la déduction pour revenus d'innovation.

Il s'agit d'un acquis important pour le secteur qui voyait généralement le bénéfice de l'ancienne déduction pour brevets lui passer sous le nez, faute de possibilité de

breveter la solution informatique ou digitale développée. Soulignons que ceci ouvre aussi diverses perspectives aux entreprises qui développent du «software» pour les besoins de leur activité sans pour autant faire partie du secteur IT.

Cette tendance se confirme par ailleurs dans le récent accord du gouvernement fédéral sur la réforme de l'impôt de sociétés, dont l'une des mesures proposées consiste à étendre l'éligibilité à la dispense partielle de précompte professionnel pour chercheurs aux titulaires d'un diplôme de bacheliers. Une aubaine pour les sociétés actives dans le secteur IT et de la digitalisation qui emploient majoritairement ce type de profils. ■



Si vous souhaitez de plus amples informations sur les tenants et aboutissants de la déduction pour revenus d'innovation, n'hésitez pas à contacter **Nicolas TREFOIS**, Senior Manager, Business Tax Services (04/273.76.01, nicolas.trefois@be.ey.com) ou surfez sur notre site www.ey.com/be.



Études 2017 sur la Situation de l'Entreprise

La croissance des entreprises



L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES PUBLIE L'ÉDITION 2017

DE SES «ÉTUDES SUR LA SITUATION DE L'ENTREPRISE». LE THÈME

CHOISI CETTE ANNÉE EST LA CROISSANCE DES ENTREPRISES...

De nombreuses études internationales ont montré le poids des entreprises en forte croissance (EFC) dans la croissance globale de l'activité et de l'emploi. C'est le cas aussi pour la Wallonie, comme le montre la première étude de ce volume, qui caractérise les EFC de Wallonie : combien sont-elles, qui sont-elles, de quels secteurs, etc. ?

Vu leur importance, les EFC focalisent l'attention des responsables économiques et politiques depuis de nombreuses années. Mais comment repérer les entreprises dont le potentiel de croissance est important et comment les aider le plus efficacement possible ? La revue de la littérature sur le sujet, faite dans une étude de ce volume, montre la difficulté à répondre à ces questions. En dépit de ces difficultés, des pays ont mis en place des politiques spécifiques de soutien aux entreprises à fort potentiel de croissance. La Wallonie s'apprête à emboîter le pas comme le détaille une dernière étude. Un pari à tenter mais à bien monitorer.

Les portraits des entreprises en forte croissance (EFC)

Les EFC sont identifiées selon le critère proposé par l'OCDE qui considère comme EFC toute entreprise d'au moins dix employés qui connaît "une croissance annuelle moyenne de sa valeur ajoutée ou de son effectif de plus de 20% sur une période trois ans".

- Les EFC sont en nombre très limité mais génératrices d'une part importante de la croissance de la valeur ajoutée globale et de l'emploi. Sur les 74.500 sociétés analysées sur la période 2012-2015, on dénombre 336 entreprises en forte croissance en termes de valeur ajoutée et 171 en termes d'emplois. Les EFC en termes de valeur ajoutée représentent 59% de la croissance de la valeur ajoutée globale et les EFC en termes d'emploi 87% de la croissance de l'emploi durant cette période.
- Les EFC sont plus jeunes que l'ensemble des entreprises. Mais elles ne sont pas jeunes en soi puisque leur moyenne d'âge est de 18 ans pour les EFC «valeur ajoutée» et de 14 ans pour les EFC «emploi», contre 24 pour l'ensemble des sociétés de plus de 10 employés.
- La structure par taille d'entreprises (PE, ME, GE) est à peu près similaire chez les EFC que pour l'ensemble des entreprises.
- Les EFC se retrouvent dans l'ensemble des secteurs de l'économie, et donc ne se situent pas uniquement dans les secteurs innovants de haute technologie.
- La forte croissance est un phénomène temporaire. Rares sont les entreprises qui croissent à un rythme annuel de 20% au-delà de 4 ou 5 ans.
- Trois entreprises wallonnes ont connu une croissance annuelle moyenne de leur valeur ajoutée supérieure à 20% entre 2007 et 2015 : Diagenode (bio-tech), FACT Security (société de gardiennage), Clixs (société de titres-services).

Comment repérer les entreprises à fort potentiel de croissance pour mieux les aider ?

Au vu de l'importance des EFC dans une économie, celles-ci focalisent l'attention des responsables économiques et politiques. Néanmoins, la forte croissance est un phénomène temporaire et bref et relève de circonstances particulières. En effet, chaque entreprise a sa propre trajectoire de croissance. Il est donc très difficile de dégager des caractéristiques générales qui permettent de déterminer les entreprises susceptibles de connaître une forte croissance dans les prochaines années pour les soutenir de manière spécifique.

Il n'en reste pas moins que ces entreprises ont besoin de pouvoir mobiliser des ressources suffisantes (financières, humaines, technologiques) si l'occasion de croître se présente. C'est à tout le moins le rôle des pouvoirs publics que d'assurer, dans la mesure de ses possibilités, que ces ressources soient disponibles et accessibles aux entreprises. En Wallonie, c'est le cas pour les ressources financières et technologiques mais, pour les ressources humaines, il existe de fortes pénuries de main-d'œuvre qualifiée. Le cadre institutionnel (fiscalité, coût du travail, législation du travail) est aussi un élément important dans la croissance des entreprises. Au niveau fédéral, des réformes importantes ont été accomplies tandis qu'au niveau wallon, des progrès de simplification administrative sont en cours.



Didier PAQUOT, Directeur du
Département économique, UWE



LES DERNIÈRES ÉTUDES
SUR L'ENTREPRENEURIAT
SUGGÈRENT QUE LA PSYCHOLOGIE
ET LES CAPACITÉS COGNITIVES
DE L'ENTREPRENEUR JOUENT
UN GRAND RÔLE DANS LA
DYNAMIQUE DE CROISSANCE
DE SON ENTREPRISE.



Quelles politiques spécifiques pour soutenir ces entreprises ?

En dépit des conclusions mitigées des études sur l'intérêt de mener des politiques spécifiques en faveur des entreprises à fort potentiel de croissance, la tentation est grande pour les pouvoirs publics de tout de même tenter d'accompagner ces entreprises pour en accélérer la croissance.

Dans plusieurs pays et régions européennes comme au Pays-Bas, au Danemark ou en Flandre, des politiques de ce type ont vu le jour. Les entreprises sont sélectionnées non seulement sur leur capacité à croître mais aussi sur les motivations de l'entrepreneur à faire croître son entreprise. En effet les dernières études sur l'entrepreneuriat suggèrent que la psychologie et les capacités cognitives de l'entrepreneur jouent un grand rôle dans la dynamique de croissance de son entreprise. Peu d'évaluations ont été faites de l'efficacité de ces politiques, mais celle qui a été menée pour le Danemark semble s'être avérée positive.

La Wallonie s'apprête à emboîter le pas par le lancement d'un projet pilote «Scale Up» mené par l'Agence de l'Entreprise et de l'Innovation (AEI). Les entreprises seront sélectionnées sur base de critères mixtes de performance de l'entreprise et de motivation de l'entrepreneur. Ce programme offrira à une trentaine d'entreprises sélectionnées un accès privilégié à un panel de services ou de ressources qui aideront l'entreprise à concrétiser son potentiel de croissance. Etant donné la difficulté à sélectionner les entreprises qui effectivement témoigneront une période de forte croissance, ce programme reste un pari, qu'il faut donc monitorer et évaluer de près.

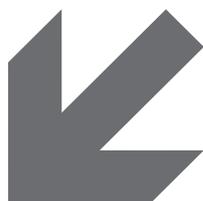
Quelles priorités pourraient-êtr celles des autorités publiques wallonnes pour le futur ?

- Formation et fonctionnement du marché du travail : réduire de manière significative les difficultés des entreprises à trouver des collaborateurs formés et motivés ;

- Le Gouvernement wallon doit veiller à rendre encore plus motivant le cadre administratif et fiscal régional (et communal) ;
- Les différentes initiatives locales de soutien à la croissance doivent être mieux coordonnées, synchronisées, en tenant compte de l'arrivée du programme «Scale Up» ;
- Nécessité d'avoir des conseillers très professionnels pour accompagner les entreprises dans le cadre du programme «Scale Up» (recours aux services privés) ;
- Évaluer et monitorer les programmes wallons de soutien à la croissance, dont «Scale Up». ■

L'édition 2017 des "Études sur la Situation de l'Entreprise" est disponible en téléchargement sur www.uwe.be/publications.

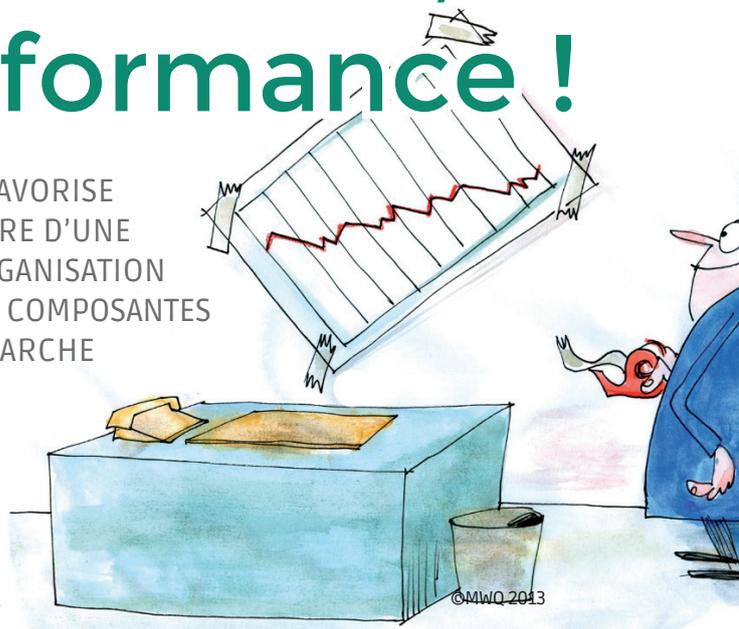
Les Brèves de la Qualité



Qualité et innovation, gages de performance !

METTRE EN PLACE UNE DÉMARCHE DE PROGRÈS FAVORISE L'INNOVATION. MAIS LA QUALITÉ N'EST PAS L'AFFAIRE D'UNE PERSONNE, ELLE CONCERNE L'ENSEMBLE DE L'ORGANISATION ET SON ÉCO-SYSTÈME. AINSI, PLUS LES DIFFÉRENTES COMPOSANTES DE L'ENTREPRISE SONT ENGAGÉES DANS UNE DÉMARCHE QUALITÉ, PLUS CETTE ENTREPRISE EST CAPABLE D'INNOVER, D'AUGMENTER SA PERFORMANCE, ET DONC SA COMPÉTITIVITÉ SUR LE MARCHÉ.

■ par Emilie PIETTE, Chargée de projets au MWQ



Ignorez-vous encore ce que signifient les initiales RGPD ?

Parmi les préoccupations actuelles de ses membres, le Mouvement Wallon pour la Qualité a identifié la mise en conformité avec le Règlement Général européen sur la Protection des Données personnelles, dit GDPR ou RGPD. Adoptée en avril 2016 par le Parlement européen, cette réglementation entrera en vigueur le 25 mai 2018. Passé cette date, toutes les organisations en non-conformité encourent le risque de sanctions administratives pouvant atteindre jusqu'à 20 millions d'euros, ou 4% de leur chiffre d'affaires annuel.

A qui s'adresse cette réglementation ?

Une organisation entre dans le champ d'application du RGPD dès qu'elle traite de manière informatisée des données se rapportant à des humains identifiés ou identifiables dans le cadre de ses activités (gestion clients, communication, gestion des ressources humaines...). Les mesures à prendre sont donc à la fois de nature technique et organisationnelle.

RGPD par le système Qualité

Le système Qualité permet à une organisation de s'améliorer continuellement en prenant en compte les changements réglementaires et les risques qu'elle encourt. Le RGPD implique une parfaite maîtrise des processus

consistant à recueillir, contrôler, gérer ou supprimer des données. Sensibiliser le personnel aux enjeux du RGPD est donc capital car garantir la sécurité de l'information, c'est l'affaire de toute l'organisation (direction, communication interne, pilotes de processus...).

Le rôle de l'audit interne

Dans le cadre de cette nouvelle réglementation, les audits internes permettent d'accompagner les directions. Ils sont un moyen, non seulement pour détecter les risques, mais aussi pour participer au diagnostic des données traitées et des traitements associés, pour donner les étapes à suivre et enfin, pour définir un système de surveillance adéquat.

Le MWQ organisera une journée d'information sur cette thématique durant les «Semaines de la Qualité 2017» qui débiteront dès le 9 novembre 2017.

Sources : Philippe LAURENT, «Il est grandement temps de préparer l'entrée en vigueur du GDPR», Classe Export, juin-juillet 2017 et www.pwc.fr.

DEVENEZ PARTENAIRE DU QUALIGUIDE® 2018 !

Dans le cadre de ses missions de sensibilisation, de communication-information, de promotion et d'expertise, le Mouvement Wallon pour la Qualité asbl éditée le QualiGuide® depuis 2001. Il s'agit d'un ouvrage de référence en matière de Qualité, Sécurité, Environnement et de Développement Durable, ainsi qu'un outil de veille et de partage d'expertise.

Cette publication est éditée annuellement en 3.000 exemplaires, distribuée gratuitement et consultable sur le site internet du MWQ. Rencontrant un vif succès en Belgique et à l'étranger depuis plusieurs années, nous vous proposons d'y participer en devenant «Partenaire» de cette 18^e édition. Le MWQ vous donne le choix entre différents packages vous assurant une visibilité dans cette publication et au sein de ses réseaux.

Pour plus de renseignements, veuillez contacter Marine MARCELIS (081/63.49.09, marcelis@mwq.be). Vous pouvez également consulter l'édition 2017 du QualiGuide® sur www.mwq.be, onglet "Portail Qualité > Publications".

Chaire Qualité 2017 : Comment l'Ubérisation et le Big data challengent-ils le management ?

Économie collaborative, économie de plateforme, ubérisation, Big Data, chaîne de valeur... Ces termes sont devenus courants et pourtant, nous n'en saisissons pas forcément le sens profond.

Ce qui est certain, c'est qu'ils témoignent d'un changement socio-économique marqué par une révolution numérique, une révolution de la consommation et une révolution de l'indépendance. Et c'est sans compter sur l'apparition d'un nouvel acteur : la plateforme. Cette alliance des nouvelles technologies, des plateformes et des nouvelles attentes des consommateurs déstabilise le modèle traditionnel et transforme les manières de travailler.

La 23^e édition de la Chaire Qualité s'intéresse précisément à ces phénomènes et a pour thème : «Comment l'Ubérisation et le Big Data challengent-ils le management ?». Elle est organisée le 24 octobre 2017 à Namur par le Mouvement Wallon pour la Qualité et l'UNAMUR.

Le programme de cette après-midi est ponctué de deux temps forts. Elle débutera par une conférence à caractère explicatif et prospectif de Grégory Leclercq (Co-fondateur de l'Observatoire de l'Ubérisation et Président de la Fédération des auto-entrepreneurs de France), intitulée «Repenser la Qualité à l'heure de l'Ubérisation et du Big data». Il expliquera le phénomène et l'appréhendera sous quatre angles : le consommateur, la Qualité, le travailleur indépendant et la régulation. Ensuite, il sera rejoint par trois autres experts: Arnaud Deplae (Secrétaire général, UCM), Alexandre De Streel (Professeur de droit européen, UNamur) et Jérôme Mallargé (Chercheur, UNamur). Chaque expert disposera d'un temps de parole lui permettant de réagir par rapport à la conférence sous un angle bien précis puis de formuler des propositions pour l'avenir.

Renseignements et inscription (obligatoire) :

Véronique ROSSIGNOL, Mouvement Wallon pour la Qualité asbl (081/63.49.09, rossignol@mwq.be) ou via le site www.mwq.be. PAF : 80€ HTVA.

MOUVEMENT WALLON POUR LA QUALITÉ

Parc CREALYS - @trium, 2 rue Camille Hubert 5032 ISNES

081/63.49.09 – info@mwq.be – www.mwq.be



QUALI-NEWS

Le Mouvement Wallon pour la Qualité vous informe désormais via ses réseaux sociaux !

Découvrez les activités de l'asbl et restez à l'affût des actualités en matière de Qualité en nous suivant sur Facebook et LinkedIn.



Les normes : une plus-value pour votre entreprise ?

Comme toute entreprise, vous souhaitez commercialiser des produits ou des services de qualité, accroître la satisfaction de vos clients et réduire vos coûts. Bien entendu, vous cherchez également à appliquer les processus les plus efficaces et les plus respectueux de l'environnement. Et, si possible, vous souhaitez également innover. Les normes constituent un outil pour vous y aider ! Appliquer les normes vous aide à améliorer les performances de votre entreprise sur tous les plans : des processus efficaces et respectueux de l'environnement, un système de management de qualité exemplaire, un environnement de travail plus sain...

Curieux d'en savoir plus ?

www.nbn.be/fr/valeur-ajoutee-normes

ISO 9004 : une nouvelle norme pour assurer la pérennité de votre organisation

Définie selon une approche de management par la qualité, cette norme a pour objectif d'assurer un succès durable de A à Z aux entreprises, à savoir de la production des produits/services jusqu'à la satisfaction client. Elle est un outil d'auto-évaluation pour permettre aux organisations d'atteindre un meilleur niveau de maturité de leur système. Elle n'a donc pas été conçue à des fins de certification. Actuellement en phase de révision, elle ne sera pas publiée avant 2018.

En savoir plus : www.nbn.be (membre MWQ).





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

Contact

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

Les associations d'entreprises : Des partenaires fidèles au don de sang !



CETTE ANNÉE ENCORE, LA CROIX-ROUGE DE BELGIQUE ET L'UWE ONT PU COMPTER SUR L'IMPLICATION ET LE SOUTIEN SANS FAILLE DES ASSOCIATIONS D'ENTREPRISES POUR PROMOUVOIR LE DON DE SANG AUPRÈS DE LEURS ENTREPRISES-MEMBRES IMPLANTÉES DANS LES PARCS D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE.

■ par Laetitia MONTANTE

Pour rappel, ce projet a été imaginé en mars 2013 dans le but d'organiser des collectes de sang non pas à l'échelle d'une entreprise individuelle mais bien à celle de toute une zone d'activité économique, garantissant ainsi la «rentabilité» de la collecte (30 dons par demi-journée pour qu'une collecte soit dite «rentable»).

Forts du succès des deux premières éditions (2015 et 2016), ayant permis de récolter 560 poches de sang et de sensibiliser plus de 260 nouveaux donneurs, la Croix-Rouge et l'UWE ont réédité l'expérience cette année et le succès a une nouvelle fois été au rendez-vous.

Pour cette troisième édition, ce ne sont pas moins de 11 associations d'entreprises et 3 ADL qui ont répondu à l'appel et qui ont permis de récolter environ 300 poches de sang durant les mois de juin et juillet 2017.

Même si le chiffre moyen du nombre de poches récoltées par demi-journée n'a pas été atteint (21,6 contre 30), ces collectes auront tout de même permis de toucher et sensibiliser un nouveau public n'ayant pas toujours l'occasion de donner son sang en-dehors de ses heures de travail. Cette année, les équipes de la Croix-Rouge ont encadré en moyenne 8 nouveaux donneurs par demi-journée de collecte (109 au total).



Le rendez-vous est donc pris pour l'année prochaine, où nous espérons pouvoir impliquer de nouvelles associations d'entreprises, récolter encore plus de sang et sensibiliser un maximum de nouveaux donneurs. ■

Vous souhaitez en savoir plus ou marquer votre intérêt pour participer à la prochaine édition ?
Contactez Laetitia MONTANTE (CPAD) : 010/47.19.48
ou laetitia.montante@uwe.be.



Ce qui arrive à vos travailleurs, arrive à votre entreprise !

€ 2 4 0 0 0 0 0

C'est le montant considérable que Fédérale Assurance distribue* cette année aux entreprises qu'elle assure en accidents du travail.

Ce que cela signifie? En plus de profiter de tarifs attrayants, le client reçoit en moyenne, pour cette assurance, une **ristourne de 7% versée sur son compte!** Parce qu'en tant qu'assureur mutualiste et coopératif, nous n'avons pas d'actionnaires externes : c'est donc avec nos clients que nous partageons nos bénéfices!

**Vous voulez aussi votre part de nos bénéfices?
Surfez sur www.securiteautravail.be**



Lauréat, ces 5 dernières années,
du Trophée DECAVI pour la meilleure
assurance Accidents du Travail...
et ceci n'est pas dû au hasard.
Découvrez-en vite plus !

Fédérale Assurance - Rue de l'Etuve 12 - 1000 Bruxelles www.federale.be
Caisse Commune d'Assurance contre les Accidents du Travail - RPM Bruxelles TVA BE 0407.963.786
Compte financier BIC : BBRUBEBB IBAN : BE19 3100 7685 5412

FEDERALE
Assurance

L'assureur qui partage ses bénéfices avec vous

*Caisse Commune d'Assurance contre les Accidents du Travail

Les ristournes évoluent avec le temps en fonction des résultats et des perspectives d'avenir de l'entreprise d'assurance, de sa solvabilité, de la conjoncture économique et de la situation des marchés financiers par rapport aux engagements de la Caisse Commune d'Assurance contre les Accidents du Travail, faisant partie du Groupe Fédérale Assurance. L'octroi de ristournes dans le futur n'est pas garanti. Les ristournes varient par catégorie et type de produits et les règles relatives à leur octroi sont définies dans les statuts de la Caisse Commune d'Assurance contre les accidents du travail. Ces statuts peuvent être consultés sur www.federale.be.

Parcs d'activité économique de Perwez

Une toute nouvelle signalétique



FIN MARS 2017, UNE NOUVELLE SIGNALÉTIQUE A VU LE JOUR SUR LES DEUX PARCS D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DE PERWEZ GRÂCE AU TRAVAIL FOURNI PAR LE CAEP (CLUB DES ACTEURS ÉCONOMIQUES DE PERWEZ), SOUTENU PAR L'AGENCE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL (ADL), ET PLUS PARTICULIÈREMENT PAR SA COMMISSION «MUTUALISATION DE SERVICES» REPRÉSENTÉE PAR LES ENTREPRISES DE PERWEZ. CET ARTICLE RETRACE L'HISTORIQUE DU PROJET ET MET EN LUMIÈRE LE RÔLE IMPORTANT QUE PEUT JOUER UNE ASSOCIATION D'ENTREPRISES SUR UN PARC D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE.

■ par Laetitia MONTANTE

Un projet des entreprises pour les entreprises...

Fournisseurs perdus, livraisons tardives, entreprises introuvables... Les situations problématiques rencontrées ne manquent pas lorsqu'un parc d'activité économique (PAE) est mal référencé.

C'est pourquoi, en mai 2013, une commission «Mutualisation de services» a vu le jour au sein du CAEP afin de résoudre ces problèmes survenant de plus en plus fréquemment dans le parc.

A la suite de cette création, de nombreuses réunions se sont tenues entre les différents acteurs concernés : les entreprises de la commission, la commune de Perwez, la DGO1 (Direction des routes du Brabant wallon), la DGO6 (Direction de l'Équipement des Parcs d'Activités) et l'IBW (Intercommunale du Brabant Wallon).

La présence du CAEP, comme porte-parole des entreprises, à ces réunions de travail, a sans aucun doute permis de faire avancer le projet en considérant les demandes et attentes des entreprises du parc.

Une signalétique à quatre niveaux

Ce groupement d'entreprises a donc décidé de travailler sur 4 niveaux différents de signalétique...

1 Dénomination des deux PAE de Perwez

Ce sont les entreprises elles-mêmes qui ont pu choisir les noms des deux parcs d'activités : celui de Thorembais-les-Béguines et celui de Perwez. Faisant référence aux éoliennes, les nouvelles dénominations choisies sont une combinaison des termes «Perwez» et «Éole» : Préolia 1 et 2 pour Perwez et Béolia pour Thorembais-les-Béguines. Ces deux propositions ont reçu un avis favorable du Collège communal de Perwez, ainsi que de l'IBW début de l'année 2014.

2 Signalétique depuis l'E411 et les voiries régionales⁽¹⁾

Au total, ce sont près de 11 panneaux avec les dénominations Préolia et/ou Béolia et 9 inserts, visant à adapter les panneaux de préavis existants, qui ont été placés sur les axes autoroutiers et régionaux.

3 Signalétique aux points d'entrée du PAE

Au niveau de l'entrée des PAE, deux types de signalisation doivent être distingués :

» **Le totem d'entrée** : conçus par les intercommunales de développement économique, les totems d'entrée (et de sortie) des parcs d'activités sont généralement pris en charge par ces dernières. Ce totem permet de signaler à tout utilisateur qu'il est en effet bien entré ou sorti de la zone d'activité économique. Dans le cas de Perwez, les anciens panneaux installés par l'IBW n'ont pas été modifiés.

» **Le point d'information** : il référence l'ensemble des entreprises et organismes présents dans le parc. L'objectif de ce panneau est d'expliquer le système de zonage et d'adressage pour que les clients et les fournisseurs puissent se repérer au sein du parc. Dans le cas de Perwez, seul le plus grand parc d'activités, Préolia, est doté d'un panneau d'information. Celui-ci présente d'une part, un plan mettant en évidence les rues via un code couleur pour davantage de clarté et de lisibilité, et d'autre part, la liste des entreprises se situant dans chacune de ces rues.



Exemple de panneaux installés à hauteur des ronds-points et des carrefours de l'entité.



4 Signalétique intérieure du PAE

La signalétique à l'intérieur du parc comporte deux types de panneaux : celui des noms de rues et celui des numéros d'entreprises. Dans un souci de cohérence et d'harmonisation, ces panneaux respectent le même code couleur que celui imposé par le point d'information.

Chaque entreprise le souhaitant peut alors disposer de son panneau indiquant le numéro de la rue et le nom de l'entreprise concernée, et ce à tarif préférentiel si elle est membre du CAEP.

Quatre ans après avoir eu l'idée d'harmoniser la signalétique sur leurs parcs d'activité économique, le CAEP peut aujourd'hui être fier du travail accompli, et peut d'ores et déjà se réjouir de pouvoir offrir à ses entreprises membres une signalétique coordonnée, globale et cohérente assurant la lisibilité et la continuité de l'ensemble du parcours d'accès et ce pour tous les types d'utilisateurs. ■

À propos du CAEP

Le Cercle des Acteurs Economiques de Perwez (CAEP) a été créé en 2013, à l'initiative de l'ADL de Perwez (Agence de Développement Local), et regroupe déjà plus de 60 membres. L'ADL de Perwez joue le rôle de catalyseur et de support pour le groupement.



Au-delà d'être un espace d'échanges, l'association a pour objectif de promouvoir l'activité économique de la région et de ses membres, mais aussi de :

- Promouvoir et organiser des activités à caractère associatif au bénéfice de ses membres ;
- Représenter ses membres auprès des autorités politiques, économiques et administratives ;
- Défendre les intérêts de toutes les entreprises membres de l'association ;
- Accueillir les nouvelles entreprises ;
- Informer et mener une réflexion sur les préoccupations communes ;
- Favoriser la collaboration effective entre les membres pour répondre à des besoins économiques et propres à l'ensemble ou à un groupe de ces entreprises.

Dès la constitution de l'asbl, les membres ont eu la possibilité de rejoindre deux commissions de travail : l'une sur la communication, et l'autre sur la mutualisation de services. Les thèmes de ces deux commissions ont été choisis par les membres qui se regroupent régulièrement pour discuter et essayer de mener des projets en commun tels que la gestion collective des déchets, des achats groupés, l'amélioration de la signalétique...

Pour plus d'informations sur les actions menées par le CAEP, rendez-vous sur le site internet de la CPAD : www.cpad.be/caep.html

Province : Brabant wallon
 Zone couverte : Parcs d'activités de Perwez (Préolia et Béolia)
 Création : 2013
 Nombre de membres : +60
 Site internet : www.caep.be

(1) Tout projet de signalisation depuis les autoroutes doit faire l'objet d'une demande d'autorisation auprès de la division territoriale compétente à la DGO1. Le dossier doit également comprendre un avis favorable de la commune concernée, ainsi que des services de police compétents. Si la demande est approuvée, les coûts, le placement et l'entretien de cette signalisation seront pris en charge par la DGO1. En ce qui concerne la signalisation depuis les axes régionaux, ce n'est plus la DGO1 qui est à charge de cette signalisation, mais bien le demandeur.

MICE (Meeting Incentive Congress Event)

Bruxelles : de nombreuses surprises vous attendent !



ELISABETH VAN INGELGEM, DIRECTRICE DU CONVENTION AND ASSOCIATION BUREAU À VISIT.BRUSSELS, ÉVOQUE CE QUE L'AVENIR RÉSERVE AU SECTEUR MICE DANS NOTRE VILLE ET MET L'ACCENT SUR DES PERSPECTIVES PROMETTEUSES.



Plusieurs secteurs en expansion, des sciences de la vie aux médias, ont émergé. Ils créent une nouvelle demande et transforment Bruxelles en une destination incontournable pour de nouvelles rencontres et manifestations dans ces secteurs.

Quelle est la mission du Convention and Association Bureau de visit.brussels ?

Elisabeth Van Ingelgem : Notre mission consiste à attirer des congrès à Bruxelles. Un des meilleurs moyens d'y parvenir est d'encourager et de promouvoir l'esprit d'entreprise au sein des secteurs innovants et en plein essor en Belgique. Ceux-ci contribuent de manière exponentielle au développement de Bruxelles en tant que destination MICE internationale. L'année dernière, visit.brussels a créé un Association Bureau destiné à servir de guichet unique pour les associations basées à Bruxelles.

Est-ce dû au fait que Bruxelles est la première ville au monde en termes de congrès associatifs ?

Tout à fait. Nous sommes fiers de cette position et faisons tout pour rester à la hauteur du défi que cela représente. C'est pour cette raison qu'un Association Bureau était indispensable.

Le monde associatif ne diffère pas des autres secteurs et doit lui-aussi s'adapter sans cesse et avec efficacité à un monde en perpétuelle évolution. Bruxelles en tant que Capitale Européenne, peut parfois apparaître comme complexe.

Notre rôle est donc aussi de comprendre leurs besoins et y répondre au mieux de nos possibilités.

C'est dans cette idée que l'Association Bureau a lancé l'EAS (European Associations Summit) : le premier forum de réseautage pour les dirigeants d'associations internationales, qui se tient désormais chaque année à Bruxelles. Cet événement, créé par des professionnels du monde associatif à l'attention des professionnels du monde associatifs, se veut un lieu unique en son genre : axé sur les échanges, les rencontres et la collaboration.

Parlons aussi du nouveau Global Association Hubs Partnership (GAHP), qui relie désormais la capitale européenne à Destination DC, au Dubai Association Centre et à Singapour. Sans oublier la mise en place au cœur même de l'Europe d'un « International Associations Club », qui fournit aux associations un lieu d'apprentissage et de réseau.

Tout cela contribue non seulement à améliorer la portée et la présence des associations au niveau mondial, mais aussi à favoriser leur croissance sur le plan international.

Pour en revenir au Convention Bureau : quels sont les atouts dont vous disposez ?

Comme je le disais, le rôle du Convention Bureau de visit.brussels est d'aider les sphères académiques et économiques belges à accueillir des événements internationaux majeurs et de façon récurrente, à Bruxelles.

Nous disposons désormais de deux nouveaux atouts de poids pour y parvenir : premièrement, des **ambassadeurs** !

Ces ambassadeurs sont des personnes influentes qui, devant un public d'universitaires, de médecins, de décideurs européens, de doyens d'universités, de présidents, de scientifiques, de directeurs d'hôpitaux et d'autres partenaires de destination et de membres du conseil d'administration d'associations internationales, travaillent sans relâche à faire de Bruxelles un acteur international incontournable.

A eux seuls, ces ambassadeurs ont organisé près de 66 foires, congrès et manifestations sportives avec plus de 800 participants.



Ces événements ont accueilli près de 500 000 participants au total et 9 472 intervenants au cours des trois dernières années.

Autant dire que le renfort est appréciable et hautement qualifié...

Ensuite, nous avons repensé et redéployé notre «Support Programme». Ce **programme de soutien** a été créé par la région de Bruxelles-Capitale, la ville de Bruxelles et est géré par visit.brussels.

L'objectif est de soutenir les actions dédiées à la promotion d'événements à l'échelle internationale et locale, mais aussi de booster le nombre de délégués, inviter des conférenciers d'honneur internationaux, renforcer l'expérience des participants lors de l'événement à proprement parlé et promouvoir l'héritage social et les initiatives vertes. Il s'agit d'une aide concrète qui peut s'avérer déterminante dans certains cas.

Y a-t-il du nouveau concernant les infrastructures d'accueil à Bruxelles ?

Le secteur du tourisme culturel et MICE est extrêmement dynamique à Bruxelles. De très nombreux lieux sont rénovés, tandis que de nouvelles salles ne cessent d'apparaître. Citons par exemple le Docks Dome, Train World, le Courtyard Brussels EU, le BEL, Euraffex, le Beer Temple et la Maison de l'histoire européenne, parfaits points de départ pour voir l'Europe à Bruxelles.

Pour en savoir plus, recevoir du soutien pour vos événements, bénéficier de conseils sur les lieux d'accueil et savoir comment prendre les décisions les plus judicieuses et profitables, n'hésitez pas à vous adresser à notre bureau, qui vous fournira ces services gratuitement ! ■

Plus d'infos ?

<https://visit.brussels/fr/lists/homepage-meetings>
ou par e-mail : meetings@visit.brussels.

La nouvelle Opel

INSIGNIA

- Nouvelle génération de phares IntelliLux® LED
- Système de freinage d'urgence automatique avancé¹
- **Opel OnStar**, disponible 24/7²



opel.be Information environnementale (AR 19/03/2004): opel.be

 4,0-8,7 L/100 KM  105-199 G/KM  DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

1. Fonctionne automatiquement au-dessus de 8km/h et jusqu'à 80km/h. Allez sur Opel.be pour en savoir plus quant au fonctionnement du système.
2. L'utilisation des services OnStar exige un contrat avec Europe Ltd. Après une période d'essai gratuite, ce service est payant. Les services OnStar dépendent des réseaux sans fil et des systèmes satellitaires. Plus d'info sur opel.be



L'AVENIR APPARTIENT À TOUS

Si Ethias est une
marque **FORTE** et **APPRÉCIÉE**,
cela n'est pas pour rien !

ET C'EST VOUS QUI LE DITES :

*La marque d'assurance
la plus forte en Belgique*



*98% des clients sondés
sont satisfaits d'Ethias*

(Enquête réalisée auprès des collectivités en octobre 2016 par une agence indépendante)



**ETHIAS, UN PARTENAIRE EN ASSURANCE
QUI VOUS ACCOMPAGNE DANS LA
RECHERCHE DE SOLUTIONS !**

Depuis 2000, nous mettons toutes nos **compétences** et
notre **expertise** à votre service.

Découvrez notre gamme complète de produits
et services sur www.ethias.be/secteur-public

ethias