#270

# Dynam!sme

PÉRIODIQUE BIMESTRIEL DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES (UWE) - 12/17-01/18


**08**

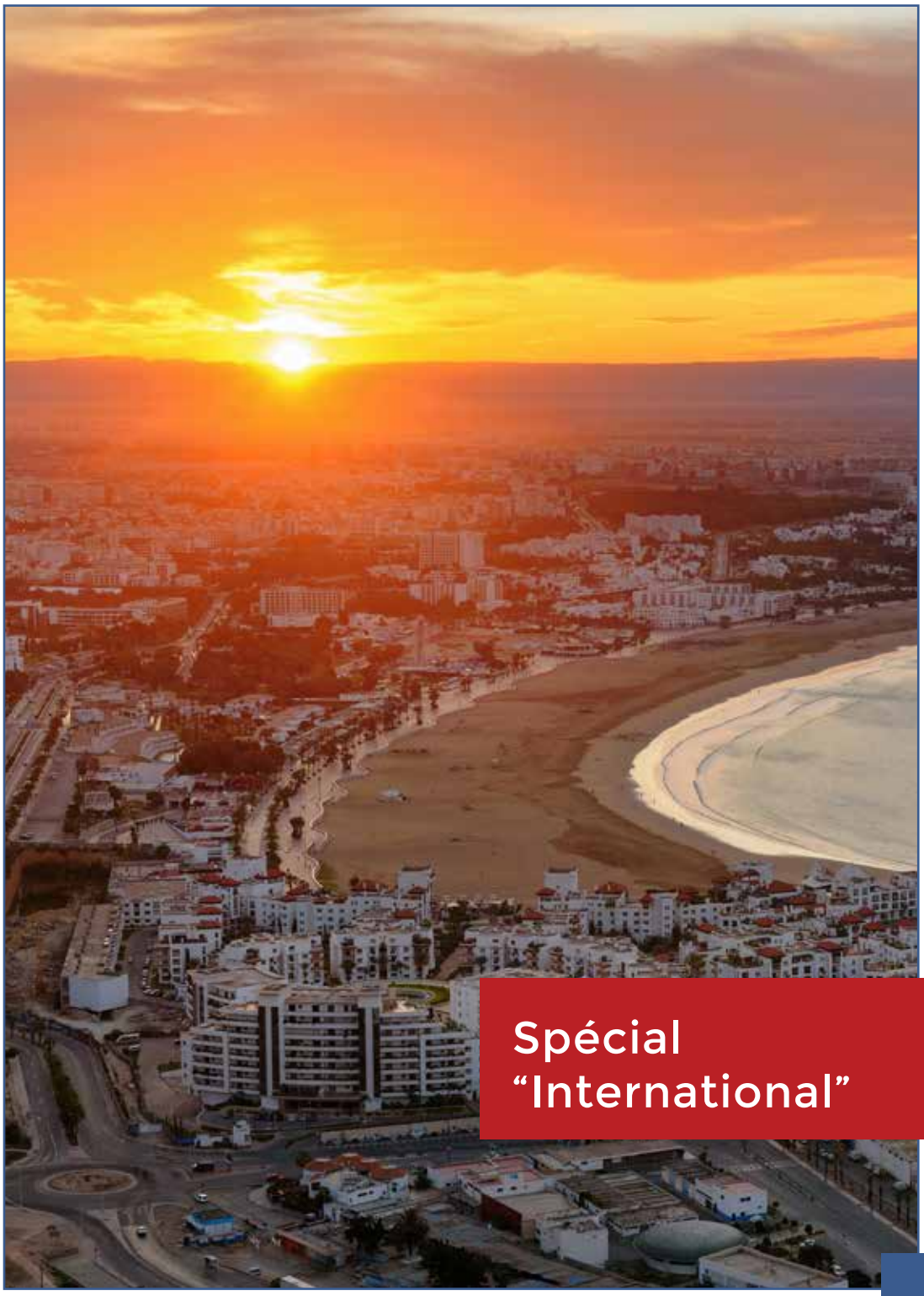
UWE ON TOUR
À la rencontre des entreprises wallonnes !

**14**

Retour sur le Colloque Environnement de l'UWE

**22**

Le Maroc : marché cible 2018 de l'AWEX

## Spécial "International"

union wallonne des entreprises

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

**Tunisia your valuable nearshore location**

**www.investintunisia.tn**

FIPA TUNISIA
Foreign Investment Promotion Agency

# Editorial

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

## 2017 : la reprise se confirme !
## **2018 : comment l'accélérer ?**

La fin d'une année permet de dresser des bilans. Le début d'une nouvelle permet de partager ses espoirs et ses ambitions.

Avec une reprise qui se confirme, la Wallonie doit en effet avoir plus que jamais de l'ambition. Avec une reprise qui se confirme, l'objectif de croissance pour la Wallonie doit être ambitieux ! Il ne s'agit en effet pas de se contenter de faire aussi bien que les autres. La Wallonie doit résorber son retard et rattraper la moyenne européenne.

Malgré les mesures positives prises par les différents gouvernements, malgré les efforts réalisés, notre PIB par habitant stagne à 80% de la moyenne européenne et notre taux de chômage est toujours élevé. Pour atteindre la moyenne européenne de PIB par habitant en 2030, si on considère que la moyenne de la croissance de la zone euro sera de 1,8% par an, avec une inflation de 1,7%, il faudrait que la Wallonie ait un taux de croissance de 3% par an pendant les 12 années à venir. Rien que cela ! Notre ambition doit être à la mesure de ce défi !

Comment maximiser la reprise économique ? En ayant de l'ambition ! Et en nous investissant dans les nombreux chantiers importants qui nous attendent : la croissance des PME, l'accélération des startups, la ré-industrialisation, la mobilité, la transition énergétique, l'internationalisation, l'innovation, les plans nationaux et régionaux d'investissements ,etc.

Enseignement et formation seront deux des conditions indispensables pour réussir. Le futur de la Wallonie et des Wallons passera prioritairement par un meilleur fonctionnement du marché de l'emploi grâce, notamment, à un enseignement et à une formation réformés. La Wallonie est à un tournant : qui dit croissance dit création de postes. Le problème de pénurie de main d'oeuvre sera le challenge n°1 pour 2018 : notre région peut-elle se permettre le luxe de freiner sa reprise, faute de pouvoir combler les postes vacants ? C'est une question d'ambition et un enjeu de société.

Autre condition de la réussite : l'esprit d'entreprise. Le goût et l'envie d'entreprendre sont essentiels pour redresser l'économie Wallonne. L'étude récente d'EY a montré que les Belges étaient lanterne rouge en Europe en matière d'entrepreneuriat. Il nous faut répéter sans cesse des évidences : notre modèle social n'est possible qu'à condition que la richesse créée soit suffisante pour l'alimenter.

Enfin, dernière condition pour réussir : la cohésion sociale. La Wallonie ne réussira pas sans consensus social ! Dans un monde en changement constant, la société doit être capable de se mobiliser pour le bien commun et chacun doit, à son niveau, faire les efforts indispensables pour s'adapter et contribuer à la création d'une société prospère et solidaire. L'UWE plaide pour une nouvelle concertation sociale, ouverte et constructive. Pour sa part, l'UWE s'attachera à travailler en harmonie avec les partenaires sociaux pour dégager les consensus indispensables pour le futur. ■

union wallonne des entreprises

## Vlerick lance sont premier MBA en ligne

# Emportez votre salle de cours partout avec vous

**La majorité des diplômés le diront, suivre un MBA peut être une expérience intense. Des études en école de commerce prennent en effet généralement une année entière. Et même si des alternatives à temps partiel peuvent être extrêmement enrichissantes, les intégrer dans des horaires surchargés peut s'avérer difficile. Bien sûr, les avantages en cas d'obtention d'un MBA peuvent être attirants : travail plus intéressant et mieux payé, ou obtention des compétences et de la confiance en soi nécessaires pour lancer sa propre entreprise…Mais ne serait-ce pas encore mieux s'il existait une façon encore plus flexible d'étudier ? Marion DEBRUYNE, doyenne de Vlerick Business School, est totalement d'accord. C'est la raison pour laquelle son école a lancé en janvier, son tout premier MBA en ligne.**

Le programme permettra aux étudiants d'apprendre par courts modules, n'importe quand, n'importe où, dans l'ordre qui leur convient le mieux. "*Quand on parle de disruption numérique*, explique le Professeur DEBRUYNE, *on associe surtout cela aux services financiers et aux soins de santé, mais cette disruption numérique concerne aussi le milieu éducatif, et c'est très excitant*".

### Façonner l'avenir de l'éducation

Marion DEBRUYNE : "*Nos premiers programmes numériques étaient conçus sur mesure pour les entreprises avec lesquelles nous travaillions, et nous fournissons toujours régulièrement ce service. Cette année, nous avons aussi lancé des programmes en ligne pour de nouvelles entreprises du secteur de la santé et pour aider entreprises et particuliers à acquérir des compétences en matière de négociation. Et en janvier, nous avons lancé notre premier MBA en ligne*".

"*Cette longue expérience nous a permis d'adopter une approche totalement innovante en matière d'apprentissage en ligne*, poursuit Marion Debruyne. *Croire qu'il suffit de mettre en ligne des présentations PowerPoint tirées d'une conférence pour créer un cours est une erreur. Il faut d'abord commencer par définir les résultats attendus, et seulement ensuite déterminer comment vous pouvez atteindre ces résultats grâce au numérique.*

*L'approche de Vlerick consiste à mettre l'apprentissage en action et de l'action dans l'apprentissage. Et nous y parvenons tant dans nos salles de cours qu'en ligne. Bien sûr, nos professeurs sont toujours très accessibles en ligne, que ce soit lors des discussions de groupe ou sur Skype pour échanger avec les étudiants autour d'une tasse de café virtuelle. Nous avons investi énormément pour pouvoir offrir une formation en ligne passionnante et enrichissante*".

Une partie de ce travail a consisté à développer un programme d'apprentissage en ligne pour ses propres équipes. Professeur DEBRUYNE : "*Cela nous permet d'améliorer continuellement notre apprentissage numérique et, plus important encore, de nous mettre dans la peau des étudiants. Cela nous aide ainsi à adapter notre style aux environnements d'apprentissage en ligne*".

### Une expérience sur mesure

Toute cette expérience en matière d'apprentissage en ligne a amené Vlerick Business School à une autre conclusion : les SPOC (Small Private Online Courses, ou cours en ligne privés en petit groupe) représentent la seule solution. Professeur DEBRUYNE : "*Nous ne croyons pas aux formations en ligne ouvertes à tous (appelées MOOC, massive open online courses). Nos programmes se déroulent en petits groupes, dans un petit environnement d'apprentissage.*

*Nous mettons un point d'honneur à ce que nos étudiants puissent nouer des relations avec les autres participants, leurs tuteurs et leurs coachs*".

### Mais qu'en pensent les étudiants ?

"Une expérience flexible et personnelle, vous étudiez quand cela vous convient. Vous avancez dans les modules à votre propre rythme. Vous pouvez étudier dans le train, dans votre chambre d'hôtel, ou dans votre canapé, une fois que les enfants sont couchés".

L'avenir des études sera-t-il en ligne ? Le professeur DEBRUYNE estime que l'on aura toujours besoin d'espaces d'apprentissage physiques, mais que les formations en ligne prendront de plus en plus d'importance. "*Vlerick Business School sort dans tous les cas des sentiers battus. Nos espaces d'apprentissage sont polyvalents. Il y est question de participation, de discussions et d'apprentissage par la pratique. L'apprentissage en ligne en est une extension*".

Qu'attendez-vous donc pour prendre votre ordinateur portable et obtenir votre MBA ? Venez découvrir toutes les possibilités qui s'offrent à vous à l'occasion d'un soirée Experience Vlerick à Bruxelles le 15 mars et peut-être transporterez-vous bientôt votre salle de cours de MBA dans votre porte-documents... ■

**www.vlerick.com**

# Sommaire #270

## 06 Ambition 2020

06 **Opinion |** Pacte énergétique

## 08 Entreprises

08 **UWE ON TOUR |** A la rencontre des entreprises wallonnes...

14 **Gestion durable |** Colloque Environnement de l'UWE

17 **Mobilité |** Vos bonnes résolutions 2018

20 **Publication |** e-Réputation

## 22 Dossier "SPÉCIAL INTERNATIONAL"

## 32 Réseau

32 **Les Brèves de la Qualité**

34 **CPAD |** 10e rencontre inter-associations d'entreprises

## 35 Lifestyle

35 **MICE |** Province de Namur



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

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

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

ISSN 0776-1716


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

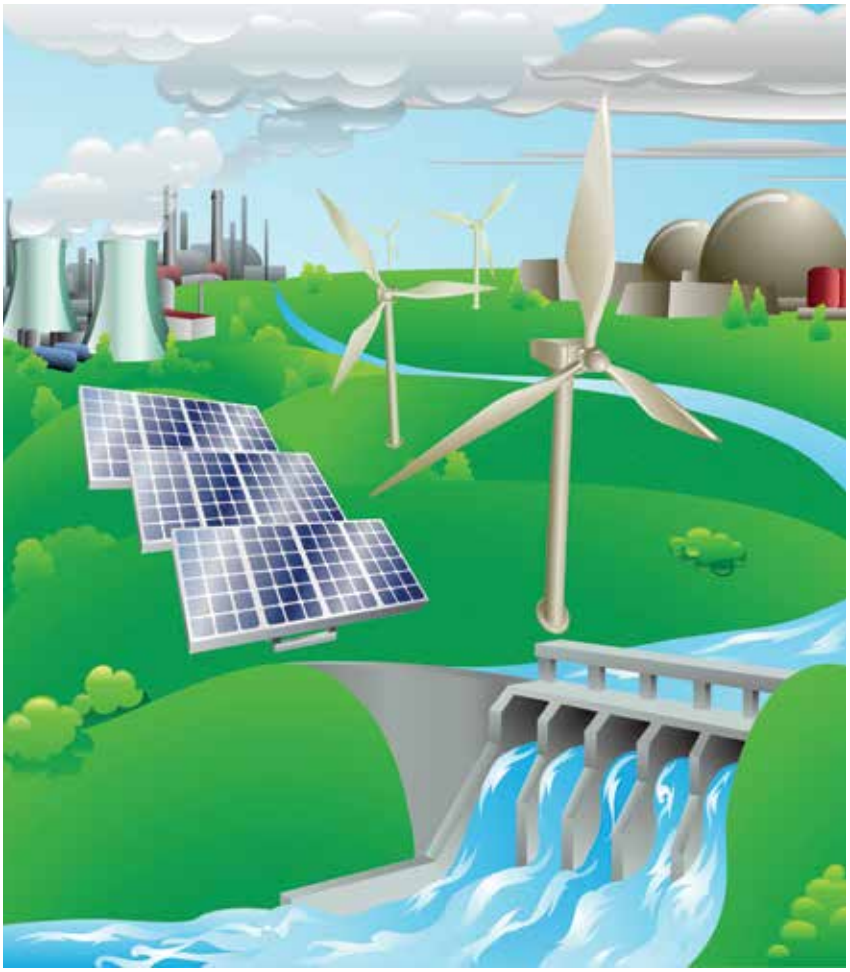
## Garder une capacité nucléaire pour garantir notre approvisionnement !

# Pacte énergétique

GARANTIR L'APPROVISIONNEMENT ÉNERGÉTIQUE DU PAYS EST CRUCIAL. TOUT COMME FOURNIR UNE ÉLECTRICITÉ À UN PRIX ABORDABLE POUR LES ENTREPRISES ! ET CELA, EN RESPECTANT LES CONTRAINTES ENVIRONNEMENTALES. CES TROIS OBJECTIFS DOIVENT ÊTRE AU CŒUR DU PACTE ÉNERGÉTIQUE INTERFÉDÉRAL BELGE EN DISCUSSION ENTRE LES MINISTRES RÉGIONAUX ET FÉDÉRAL DE L'ÉNERGIE, UNE DÉMARCHE QUE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES SOUTIENT ET QUI DOIT ÊTRE LE FONDEMENT D'UNE POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE BELGE. C'EST LA POSITION QU'ELLE A DÉFENDUE DEVANT LA PRESSE PENDANT LE MOIS DE DÉCEMBRE.

L'énergie revêt un caractère stratégique particulier qui justifie notamment de garder des capacités de production en Belgique dans les différents vecteurs pour ne pas dépendre de l'étranger et garantir ainsi à tous (citoyens et entreprises) qu'ils disposeront à long terme d'énergie en suffisance pour satisfaire leurs besoins, et cela au meilleur coût.

L'UWE ne se prononce pas sur le mix énergétique idéal. Il doit être fait de production endogène (renouvelable et classique), d'interconnexions et de flexibilité. Il faut à la fois garantir notre approvisionnement énergétique, respecter nos objectifs environnementaux et offrir des prix abordables. La poursuite de ce triple objectif impose qu'on définisse une stratégie à long terme permettant des investissements massifs dans le domaine de l'énergie. Mais, quelle que soit la stratégie choisie, Il semble incontournable de maintenir une capacité nucléaire au-delà de 2025. Pour l'UWE, cette question doit être tranchée rapidement. "*C'est essentiel pour crédibiliser l'approvisionnement énergétique pour les investisseurs industriels, belges ou étrangers, et les acteurs du marché*", conclut d'ailleurs Olivier de Wasseige, Administrateur délégué de l'Union Wallonne des Entreprises. ■



www.volkswagen.be

# Le nouveau Tiguan Allspace.

## Jusqu'à 7 places pour toutes vos aventures.

Avec son habitacle modulable pouvant emporter jusqu'à 7 personnes, le nouveau Tiguan Allspace répond toujours présent. Sa modularité hors pair et ses technologies embarquées vous assurent un confort de conduite inédit pour profiter des petites aventures de la semaine et des grandes du week-end. Il n'y a pas de doute, le nouveau Tiguan Allspace est taillé sur mesure pour votre famille.

**Plus d'informations auprès des concessionnaires Volkswagen ou sur volkswagen.be**

Volkswagen

4,9 - 7,6 L/100 KM • 129 - 172 G $CO_2$/KM (NEDC)

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

UWE ON TOUR

# Fact Security

www.factgroup.be

C'est à Limal, chez FACT Group, que le passage de témoin entre Vincent Reuter et Olivier de Wasseige s'est effectué de manière symbolique en présence d'Yves Prete, Président de l'UWE. L'occasion ? La conférence de presse organisée par l'UWE lors de la sortie de son étude économique annuelle. Fil rouge de cette étude : les entreprises en forte croissance. Et FACT Group est une des 3 seules entreprises wallonnes à avoir connu une forte croissance sur plus de 6 périodes consécutives, ce qui est assez exceptionnel. A titre de comparaison, sur la période de 3 ans entre 2012 et 2015, le nombre d'entreprises en forte croissance est lui de près de 400 entreprises, 396 exactement. Cela situe la régularité des performances de FACT Group !

Mais, que de chemin parcouru en un peu plus de 15 ans par Yves BASTIN, son patron, depuis ce jour de 2001 où il se lance dans l'aventure entrepreneuriale au départ d'une feuille blanche ! En une quinzaine d'années et avec un actionnariat 100% belge, il a hissé son entreprise au top du secteur, passant de 0 à 30 millions d'euros de chiffre d'affaires et de 1 à près de 800 collaborateurs, de quoi en faire la première entreprise wallonne sur cette activité et la quatrième en Belgique, juste derrière trois multinationales.

Un de ses secrets : avoir très vite compris qu'il devait associer à son métier de base, la sécurité, une palette d'autres services afin de pouvoir viser les grands comptes et jouer dans la cour des grands C'est en étant constamment à l'écoute de ses clients qu'Yves Bastin a fait de son entreprise spécialisée dans les métiers de la sécurité un groupe qui propose aujourd'hui des services annexes comme le nettoyage, les parking-boys, les stewards et hôtesses, les réceptionnistes, les chauffeurs VIP et les audits sécurité.

Il a aussi anticipé les évolutions de la législation qui viennent d'ouvrir de nouvelles perspectives, comme les missions de gardiennage des casernes, par exemple. Ou encore les surveillances par caméra.

Yves BASTIN

Sa fierté : donner aujourd'hui du travail à près de 800 personnes, dont la plupart ont été essentiellement formées en interne. Formation, évaluation et démarche qualité sont au cœur de sa réussite. Il sait pertinemment que c'est par la qualité des services qu'il peut encore grandir. Prochain objectif : la Flandre.

Pour relever ces défis, il a besoin du meilleur cadre pour évoluer. Il plaide donc pour :

- La mise en valeur des entrepreneurs : il faut donner aux gens l'envie d'entreprendre !
- Une simplification administrative.
- Un enseignement de qualité : il a besoin de bons candidats.
- La diminution des coûts salariaux.
- Un élargissement du cadre légal de la sécurité privée. C'est en cours...

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

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

# Knauf Insulation

www.knaufinsulation.be

L'usine Knauf Insulation fêtera en 2019 ses 40 ans de présence à Visé, où elle produit des matériaux d'isolation à base de laine de verre. Un produit qu'elle commercialise essentiellement dans un rayon d'environ 800 kms. L'entreprise exporte d'ailleurs près de 80% de sa production vers la France, les Pays-Bas, l'Allemagne, la Suède, l'Afrique ou encore beaucoup plus loin : vers l'Amérique Centrale. A lui seul, le site de Visé génère un chiffre d'affaires annuel de 100 millions d'euros.

Début octobre, Knauf Insulation avait décidé de marquer le coup en célébrant deux bonnes nouvelles enregistrées par l'entreprise en 2017. Parmi les personnalités présentes, Olivier de Wasseige se retrouvait notamment aux côtés du Ministre wallon de l'Economie Pierre-Yves Jeholet et de nombreux représentants de la maison-mère. La direction était en effet fière de saluer l'arrivée à Visé du Headquarter et des services régionaux Europe de l'Ouest, avec à la clé 50 emplois supplémentaires sur le site. Un déménagement couplé à l'installation des différents départements dans un nouveau bâtiment rénové.

L'occasion aussi de célébrer le redémarrage d'une ligne de production, à l'arrêt depuis 5 ans. Huit millions ont été investis pour relancer un outil qui permet surtout de stopper le chômage économique qui était en place à Visé pour une vingtaine d'ouvriers. Et qui permet, en plus, l'engagement d'environ 25 ouvriers. Depuis 2013, un des deux fours du site avait été mis à l'arrêt pour des raisons économiques et le personnel de cette ligne était alors passé en chômage économique, le mauvais contexte sur le marché de la construction ne permettant pas le redémarrage de ce four. Malgré cette conjoncture moins favorable, le groupe Knauf avait maintenu son volume d'emplois durant 5 ans. Au total, le groupe Knauf emploie 850 personnes en Belgique et plus de 700 en Wallonie.

Il faut dire que depuis 4 ans, Olivier DOUXCHAMPS, le Directeur de l'usine de Visé (et par ailleurs Président des fédérations Indufed et du verre (FIV) de Belgique), avait (plutôt a) lancé un grand programme d'optimisation de la production et des coûts.

**Olivier DOUXCHAMPS**

Objectif : rendre l'usine de Visé plus compétitive qu'une usine d'Allemagne de l'Est ! Pari gagné, avec 20% de réduction du prix à la tonne. "*La clé du succès, le LEAN management : avec un accent sur l'amélioration continue et la motivation du personnel. Avec comme résultats : une réduction des plaintes, la diminution des accidents, la baisse de quantité de déchets...*"

Pour maintenir la compétitivité de son site, Olivier Douxchamps attend également des différents gouvernements des avancées dans les domaines suivants :

- le coût salarial
- le coût de l'électricité en Wallonie
- l'enseignement et la formation, notamment pour faciliter le recrutement des profils techniques (par exemple des électromécaniciens)

→ SUITE EN PAGE 10

→ SUITE DE LA PAGE 09

# DKD Visual Impact

www.dkd.be

Étienne FRAIKIN

Fêter ses 30 ans dans un secteur en pleine crise et en pleine révolution technologique, ce n'est pas donné à toutes les entreprises. Etienne FRAIKIN, l'administrateur délégué de DKD Visual Impact, n'était donc pas peu fier à l'heure de célébrer cette belle réussite à la mi-octobre. Parmi les invités, Olivier de Wasseige a pu assister à la présentation des derniers investissements réalisés par l'entreprise.

Au moment de fêter les 3 décennies de DKD, Etienne Fraikin s'est en effet lancé dans le chantier de la transformation de son entreprise en version «2.0.» , couplée avec un investissement de plus de 100.000 euros pour faire l'acquisition d'une nouvelle machine d'impression permettant d'imprimer toute surface plane allant jusqu'à 5 cm d'épaisseur. "*Nous sommes très peu d'imprimeurs à disposer de ce type de machine, qui permet d'imprimer en un temps record des visuels de très haute qualité sur tout support allant jusqu'à 5 cm d'épaisseur. Concrètement, on peut par exemple imprimer directement sur une porte en bois*", souligne Etienne Fraikin.

Mais pour lui, DKD c'est aussi une histoire d'hommes et de femmes. "*Le succès de DKD repose sur le travail de toute une équipe et sur un grand sens de la réactivité. Je n'ai pas investi dans une nouvelle machine avec l'optique de «robotiser» DKD. Cette dernière permet à mon équipe d'être encore plus sur le terrain, à l'écoute de nos clients. Ce qui est pour moi essentiel pour répondre au mieux à leur demande en apportant des solutions innovantes*".

Avec le temps, DKD s'est spécialisé dans ce qui a toujours fait sa force : le lettrage sur véhicules et vitrines, l'impression sur tout support, la signalétique, le matériel publicitaire et la décoration personnalisée. Active essentiellement en B2B et en B2A, l'entreprise a su se faire une place de choix en tant que partenaire d'agences de communication, mais également auprès d'entreprises de renom. Elle s'est aussi ouverte plus récemment au B2C et occupe 8 personnes pour un chiffre d'affaires de 700.000 euros.

Entre nouvelles tendances, technologies innovantes et évolution permanente du métier, c'est avec un certain sens de la formule, qu'il n'élude pas les difficultés du secteur et l'obligation de se réinventer sans cesse : "*On serait presque en droit de se demander si les mots imprimeur et pérennité peuvent cohabiter !*"

Pour continuer à pouvoir clamer qu'imprimer et réussir en Wallonie, c'est possible, il avance deux revendications :

- Plus de souplesse en matière de charges, pour des entreprises dont le business n'a pas de cycle régulier.
- Une simplification administrative qui permette d'être sur le terrain plutôt que dans des papiers.

→ SUITE EN PAGE 12

UWE 2.0

Plus moderne, plus convivial, plus accessible...
DÉCOUVREZ LE NOUVEAU SITE INTERNET
DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES !

→ WWW.UWE.BE

*Vos dépenses énergétiques représentent un poste trop important pour votre PME ?*
*Vous pouvez le soulager, dès à présent !*

# Réservez votre énergie … à l'action !

© Fotolia-cacaroot

© Fotolia-cacaroot

© Fotolia-cacaroot

## Facilitateur Energie Industrie

un **programme d'aide à l'économie d'énergie GRATUIT,** subventionné par la Wallonie, en faveur des entreprises wallonnes.

- **formation en audit énergétique industrie :**
  En 5 demi-journées, apprenez à réaliser un audit énergétique complet et à identifier des pistes de réduction de la consommation d'énergie sur votre site.
- **formation en technique d'Utilisation Rationnelle de l'Énergie (URE) en industrie :**
  En 4 à 6 demi-journées, découvrez tous les éléments théoriques et pratiques pour apprendre à réduire les consommations des éléments énergivores du process et du bâtiment industriels.
- **guichet énergie pour entreprise :**
  Obtenez des réponses à toutes vos questions sur l'utilisation rationnelle de l'énergie et sur les incitants financiers existants.
- **suivi de projets URE :**
  Recevez un accompagnement méthodologique et entrez en contact avec des experts techniques (éclairage, air comprimé, isolation, chauffage, motorisation, froid/climatisation, traitement de l'air, vapeur, ...)
- **organisation de séminaires**
- **documentation**

https://energie.wallonie.be

Indépendants:
081/48 62 67 - info.energie@ucm.be

Industrie :
0800/97 333 - energie@facilitateur.info

Non-marchand :
081/24 90 28 - facilitateur.ure@unipso.be

Bâtiments non résidentiels :
081/25 04 98 - facilitateur.ure.batiment@icedd.be

Wallonie

→ SUITE DE LA PAGE 10

# Beal International

www.bealinternational.com

Véronique WAHLEN
Jean-Bernard THIRY

Fin octobre, c'est chez BEAL à Fernelmont, que l'UWE a tenu sa conférence de presse consacrée au point conjoncturel. L'occasion pour Yves Prete, Olivier de Wasseige et Didier Paquot de mettre en lumière la belle réussite de cette entreprise wallonne devenue un des leaders mondiaux dans son secteur. Une entreprise familiale, dirigée par un couple : Véronique Wahlen est et Bernard Thiry, issus tous les deux du monde du design.

Spécialisée dans la conception et la production de revêtements techniques et décoratifs pour le secteur de la construction, l'entreprise cartonne à l'exportation, où elle réalise plus de 60 % de son chiffre d'affaires. En croissance constante depuis une dizaine d'années, BEAL enregistre aujourd'hui un regain de la demande domestique, essentiellement sur le marché wallon. Elle aimerait d'ailleurs connaître la même réussite en Flandre et espère un meilleur soutien encore de l'Awex pour percer sur ce marché, qui lui semble être le débouché le plus naturel et le plus proche.

Car c'est bien là un des paradoxes, c'est le Japon qui booste les activités de l'entreprise. Ce pays représente aujourd'hui plus de 10% du chiffre d'affaires de l'entreprise et celui-ci n'arrête pas de progresser. Les revêtements de sol et de mur font un tabac sur le continent asiatique, où les architectes et designers en raffolent.

Depuis une trentaine d'années, cette PME a élargi son expertise, passant des solutions contre les problèmes d'humidité à des projets qui sortent des sentiers battus. Elle a d'ailleurs développé ses propres produits techniques, comme le revêtement Mortex (adapté à toutes les surfaces), le Bealstone (sorte de granito/terrazzo) ou encore le Capilasil. Des produits pour lesquels chaque client est un ambassadeur. Dans un souci de bonne mise en œuvre des produits, de suivi, de qualité, d'amélioration perpétuelle et de contacts avec sa clientèle, l'entreprise forme donc elle-même à l'application de ses produits dans son centre de formation ainsi que chez les distributeurs partenaires.

Aujourd'hui, l'entreprise occupe 35 personnes et l'ambition est de passer le cap des 40 d'ici 2 ans.

Beal est en effet à l'aube de nouveaux développements et prévoit un gros investissement de 3,8 millions d'euros pour la construction d'un nouveau bâtiment de 3.000 m². Un agrandissement qui permettra la création du nouveau show-room et d'augmenter la capacité de production. Tous les indicateurs pour la poursuite de de la croissance de l'entreprise sont au vert, mais BEAL a identifié plusieurs freins à cette croissance :

- La difficulté de recruter du personnel qualifié et immédiatement opérationnel
- Un décalage entre l'offre de formations proposées par les acteurs de formation et les besoins du marché.

**WWW.UWE-ON-TOUR.BE**

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

# Entre nous, c’est une longue histoire… La vôtre.

Nous savons qu’un patrimoine est toujours le produit d’une vie, parfois même de plusieurs. Et sans doute l’avenir des générations suivantes.

Prendre le temps de vous écouter, de vous connaître, de vous comprendre est essentiel pour mieux vous accompagner à chaque moment clé. Pour nous, chaque client est avant tout une personne. Et son histoire est aussi un peu la nôtre.

**Chaussée de La Hulpe, 120 – Bruxelles – Tél. : 02 663 45 68**
**Rijvisschestraat 124 – Gand – Tél. : 09 244 00 48**

- Conseil en placements
- Préservation, valorisation et transmission du patrimoine
- Crédits patrimoniaux

www.banquedeluxembourg.be

BANQUE DE LUXEMBOURG
BELGIQUE-BELGIË

**Banque de Luxembourg** société anonyme – Succursale de Belgique. Chaussée de La Hulpe 120, B-1000 Bruxelles. RCS Luxembourg B5310. TVA BE 0830.227.057 – RPM Bruxelles

## Colloque Environnement de l'UWE

# Permis d'environnement et entreprises : 15 ans de pratique

L'AUDITORIUM DES MOULINS DE BEEZ AFFICHAIT COMPLET CE VENDREDI 27 OCTOBRE 2017 À L'OCCASION DU COLLOQUE ANNUEL DE LA CELLULE ENVIRONNEMENT DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES. CELUI-CI AVAIT POUR THÈME «PERMIS D'ENVIRONNEMENT & ENTREPRISES : 15 ANS DE PRATIQUE». L'OBJECTIF DE CE COLLOQUE, RASSEMBLANT À LA FOIS LE MONDE DE L'ENTREPRISE ET L'ADMINISTRATION, ÉTAIT DE FAIRE LE POINT SUR LE PERMIS D'ENVIRONNEMENT, 15 ANS APRÈS SON ENTRÉE EN VIGUEUR. COMMENT A-T-IL ÉVOLUÉ ET QUELS SONT LES CHANGEMENTS PRESSENTIS POUR LES PROCHAINES ANNÉES ? DYNAM!SME REVIENT SUR L'ÉVÈNEMENT.

**par Olivier CAPPELLIN (UWE) en collaboration avec Florine WILDSCHUTZ (CCI du Luxembourg belge)**

Entré en vigueur le 1er octobre 2002 et présenté à l'époque comme une (r)évolution majeure du droit de l'environnement en Wallonie, le permis d'environnement a permis, non seulement de transposer toute une série de directives européennes, mais a aussi amené des notions nouvelles comme les délais de rigueur et le guichet unique. Le but de cette nouvelle législation ? Harmoniser et simplifier les démarches administratives au niveau des autorisations en matière d'environnement. Là où différentes autorisations étaient auparavant nécessaires (permis d'exploiter, rejet des eaux usées, permis d'urbanisme...), dorénavant tout est regroupé en une seule et même procédure : le permis d'environnement. Bref, il y a 15 ans ce permis «intégré» était à l'avant-garde.

## Des évolutions régulières

Cependant, l'arrivée du permis d'environnement n'a pas tout réglé d'un coup de baguette magique, loin s'en faut. En effet, même si cette réglementation a évolué au fil du temps et a subi de nombreuses modifications, notamment en matière de simplification administrative, le permis d'environnement reste, dans l'ensemble, lourd à appréhender et parfois peu clair dans certaines parties du formulaire de demande. Ceux qui s'y sont essayés le savent... De plus, on relève souvent des difficultés pour le choix des rubriques de classement.

Les évolutions sont notoires, régulières et se poursuivront encore dans le futur... notamment dans le but de répondre aux requêtes des entreprises.

C'est par exemple le cas avec la simplification des annexes, l'harmonisation des avis rendus par les différentes instances ou les modifications au niveau de certaines rubriques de classement (ajout d'une rubrique pour les remblais, intégration de l'annexe 3 du décret sol listant les activités à risque, révision des rubriques concernant les produits dangereux suite à la classification CLP, ...).

**Brieux QUEVY**
Directeur général de la DGO3

> L'ADMINISTRATION A LA VOLONTÉ D'APPARAÎTRE DE PLUS EN PLUS COMME UN PARTENAIRE PROCHE DES ENTREPRISES,

La plus grande modification prévue (et attendue) par l'administration concerne la dématérialisation des permis à l'horizon 2020...

## En route vers la dématérialisation

Mais la plus grande modification prévue (et attendue) concerne la dématérialisation des permis. À l'horizon 2020 il sera possible de travailler sur des formulaires pré-remplis avec les informations dont l'administration dispose déjà (précédents permis, données cartographiques...), de suivre en ligne l'avancement du dossier ou encore de disposer d'une aide au remplissage du formulaire, qui sera lui-même clarifié et simplifié.

Cela concernera non seulement les demandes de permis d'environnement (et de permis unique) mais aussi de nombreuses autres démarches comme le registre des modifications, les demandes de modification des conditions particulières (article 65), les cessions et les recours.

Par la même occasion, la dématérialisation devrait permettre plus de transparence et de cohérence au sein des différents départements de la DGO3 via un outil commun de remise d'avis.

Il s'agit donc de modifications conséquentes mais qui n'auront toutefois pas d'incidence sur les procédures actuelles (instruction des dossiers, délais...).

## Conclusions et perspectives

On le voit, si la dématérialisation va encore mettre un peu de temps avant de s'imposer, l'objectif de la DGO3 est clair et précis. Simplification des formulaires, aide au remplissage ou encore possibilité de consulter l'historique d'un établissement sont autant d'éléments qui devraient permettre de faciliter la vie des entreprises (et de l'administration) dans le cadre des demandes de permis.

Lors du colloque, Brieuc Quévy, Directeur Général de la DGO3, a en outre insisté sur la volonté de l'administration d'apparaître de plus en plus comme un partenaire proche des entreprises, pointant la proximité des services et la disponibilité

des fonctionnaires pour répondre aux sollicitations des entreprises et du public.

De notre côté nous soulignerons, que la consultation des différentes instances en amont de l'introduction de tout dossier (avis préalables, visites sur site...) est une piste à exploiter lors de la constitution des dossiers. ■

Retrouvez les présentations, vidéos et photos de cette matinée sur **www.environnement-entreprise.be**.

CHECK-IN FOR E-COMMERCE XPO!

E-COMMERCE XPO se tiendra pour la seconde fois à LIÈGE EXPO les 26 et 27 mars prochains...

# Venez digitaliser votre business !

**Après le succès de sa première édition en 2017, LIÈGE EXPO accueillera à nouveau E-COMMERCE XPO les 26 et 27 mars 2018.**

Nous vivons une vraie (r)évolution digitale et cet événement a pour objectif d'être un lieu de contacts et d'échanges entre entrepreneurs d'une part, souhaitant se lancer dans la digitalisation de leur commerce et/ou de l'optimiser de manière rentable et les fournisseurs de services d'autre part, que ce soit en digital marketing, e-commerce, lead generation, performance digital, marketing transactionnel ou encore e-marketing...

## La digitalisation redessine les business models, même les PME

**Pendant 2 jours, E-Commerce Xpo sera l'événement qui stimulera votre business digital avec :**

» **DES EXPOSANTS QUI VOUS AIDERONT, CONSEILLERONT ET INFORMERONT DE LA MEILLEUR MANIÈRE.**

» **UN PROGRAMME INSPIRANT ET PRATIQUE :**

- L'avenir du retail, où tout le monde est détaillant.
- Les modes de paiement.
- Comment se lancer dans l'e-commerce ? (Retis)
- L'impact du digital sur l'industrie du retail (Google)
- L'intelligence artificielle et Machine Learning.
- Faut-il e-consommer Belge ?
- Comment augmenter la conversion de son webshop ?
- La logistique.
- Les données personnelles de vos clients et quid à partir de mai 2018 ?

» **DES E-COMMERÇANTS QUI PARTAGERONT LEURS EXPÉRIENCES :**

- Casa Shopping
- Nespresso
- Coolblue
- Les magasins ROB
- Vente-Exclusive
- Ardennes Etapes
- Tale Me

*Consultez le programme complet sur www.ecommercexpo.be*

VISITE GRATUITE

Avec pré-enregistrement via www.ecommercexpo.be avec le code "542"

## VENEZ DIGITALISER VOTRE BUSINESS DANS UN CADRE AGRÉABLE ET ACCUEILLANT

### Dates et heures

- Lundi 26 mars 2018, de 11 à 18h00
- Mardi 27 mars 2018, de 11 à 18h00

### Lieu

- LIÈGE EXPO - Halles des Foires
  Avenue Maurice Denis 4
  4000 Liège

### Catering

- Petite restauration gratuite

### Informations

- ecommercexpo@kortrijkxpo.com
- 056/24.11.11

## Vos bonnes résolutions 2018

# Démarrer une politique de gestion de la mobilité dans votre entreprise !

VOUS SOUHAITEZ METTRE EN PLACE UNE POLITIQUE DE MOBILITÉ MAIS NE SAVEZ PAR OÙ COMMENCER ? QUELQUES IDÉES ONT DÉJÀ ÉTÉ LANCÉES, MAIS SONT-ELLES RÉELLEMENT APPROPRIÉES ? QUELLES INFRASTRUCTURES INSTALLER EN PRIORITÉ ? COMMENT FAIRE VIVRE CETTE POLITIQUE AU QUOTIDIEN ?

par Chloé LAURENT

Les réponses à ces questions dépendront d'une série de facteurs, liée à votre entreprise et à son profil d'activité. En effet, avant de commencer toute nouvelle politique en matière de gestion de la mobilité, il est important de bien connaitre l'identité de son entreprise, d'en comprendre le fonctionnement mais également les habitudes des travailleurs.

**Pour ce faire, il vous faudra donc procéder étape par étape...**

### 1 Détermination des objectifs

Avant de débuter quelconque plan d'actions, il est toujours nécessaire d'en déterminer les objectifs. En matière de mobilité, il peut s'agir d'un souhait de réduire la pression automobile autour et au sein de l'entreprise (pour des raisons environnementales, de gestion de l'espace disponible, de bien-être du personnel...) ou encore, d'anticiper le déménagement de l'entreprise et de profiter des nouvelles habitudes que prendront les travailleurs pour mettre en place un nouveau plan de déplacements.

### 2 Scan de la situation actuelle : analyse des profils de l'entreprise

La manière dont les travailleurs vont se déplacer, va être très fortement liée au profil d'activité de l'entreprise.

En fonction de ce dernier, l'entreprise peut se situer en plein centre-ville ou, au contraire, à l'extérieur de celui-ci, sur un parc d'activité économique. Aussi, en fonction du type d'activité, les horaires seront plutôt à pauses, variables ou fixes.

En résumé, à partir du profil d'activité de l'entreprise, vont découler deux autres profils :

- **Le profil de mobilité**
  Celui-ci décrit les déplacements des travailleurs générés par l'activité de l'entreprise. Il s'agira d'analyser les déplacements domicile-travail (origine, distance, temps, mode de déplacement, heure d'arrivée-de départ…), les déplacements professionnels et la fréquence d'utilisation du télétravail. Dans ce cas-ci, il est intéressant de réaliser une carte géographique reprenant les points d'origine des travailleurs, afin de se faire une idée des distances à parcourir par ceux-ci, pour se rendre sur leur lieu de travail.
- **Le profil d'accessibilité**
  Celui-ci va quant à lui décrire l'ensemble des éléments qui influencent l'accessibilité à l'entreprise. Ceux-ci peuvent être externes (présence d'un arrêt de bus, d'une gare, d'un RAVeL, d'une piste cyclable... à proximité de l'entreprise) mais aussi internes à l'entreprise (nombre de places de stationnement, valeur des indemnités de déplacement, mise en place d'avantages fiscaux, disposition d'infrastructures vélo, etc.).

### 3 Analyse des potentiels de changement

A partir de l'analyse des différents profils de l'entreprise (activité, mobilité et accessibilité), il est possible de faire ressortir les potentiel de travailleurs qui pourrait opérer un transfert de la voiture en solo vers un autre mode de déplacement tel que les transports publics (analyse des lignes de train), le covoiturage (observation du nombre de travailleurs par code postal) ou encore les modes doux (repérage du nombre de travailleurs habitant dans un rayon de 5 km).

### 4 Sélection et mise en place des mesures

Sur base de ces potentiels de changement, il sera possible d'imaginer une série de mesures à mettre en place et de les prioriser en fonction des besoins du personnel. L'idée sera ici de compiler une série de petites mesures favorisant la multimodalité, à savoir, l'accessibilité à plusieurs modes de transport. Ainsi, les membres du personnel pourront choisir l'alternative de mobilité la plus en phase avec leur propre situation.

→ SUITE EN PAGE 18

→ SUITE DE LA PAGE 17

1 Inauguration du parking vélo chez Voestalpine

2 Equipement offerts aux cyclistes de l'entreprise Nekto

3 Arrivée en vélo d'Alexandre VERHAMME, Directeur Général de la Mutualité Chrétienne de Namur

Pour ce faire, il sera nécessaire de démontrer une implication forte et un soutien accru de la part du top management. **Celle-ci peut s'illustrer à travers la mise en place :**

**D'un budget disponible**
Une première marque de soutien de la part du management est l'allocation d'un budget consacré à la mobilité. Celui-ci permettrait d'investir dans de nouvelles infrastructures mais également, dans des activités de remerciement des travailleurs ayant opté pour une mobilité plus douce (petit-déjeuner, apéro, pique-nique, marchand de glaces, etc.) ou encore, d'encouragement à l'utilisation de nouveaux modes de déplacement (formation « à vélo dans le trafic », à la sécurité routière, check-up vélo, vérification de la pression des pneus, etc.).

**D'infrastructures supplémentaires**
Afin de favoriser l'accessibilité à l'entreprise, il est toujours utile d'investir dans de nouvelles infrastructures favorisant une mobilité plus douce (parking vélo, bornes électriques, douches & vestiaires, casiers, parking de covoiturage, vélos de service, voiture de pool, etc.). *Pour rappel, ces aménagements peuvent être déduits à 120% au niveau de l'ISOC.* 1

**D'équipements et d'avantages financiers**
Equiper les piétons et cyclistes de l'entreprise aura pour retombée d'une part, d'assurer leur confort mais surtout d'autre part, de veiller à leur sécurité et ainsi réduire les accidents (vestes imperméables, vareuses, cadenas, phares, t-shirts, parapluies, etc.). En floquant ces équipements, les entreprises peuvent, par la même occasion, valoriser leur image. 2

Une série d'avantages financiers existent également afin d'encourager l'utilisation de modes de déplacements plus doux tels que l'indemnité cycliste (0,23 €/km), l'avantage fiscal pour les covoitureurs, le remboursement intégral de l'abonnement aux transports publics, etc.

**De l'exemplarité**
Parfois, de petits gestes de la part de la direction suffisent pour remotiver le personnel. Par exemple, lors de la dernière édition de la Semaine de la Mobilité, certains directeurs ont décidé d'enfourcher leur vélo, comme par exemple, chez Nekto et à la Mutualité Chrétienne de la Province de Namur (4 directeurs sur 5 venus à vélo dont le directeur général). D'autres, habitant à une certaine distance de l'entreprise, ont opté pour le covoiturage. Chez Lampiris, en matière d'exemplarité à plus long terme, la direction est soumise aux mêmes règles de partage des places de stationnement, que le reste du personnel. L'exemplarité est sans doute l'une des manières la plus efficace, d'encourager son personnel à emboiter le pas. 3

**De concours et d'animations**
Afin de stimuler son personnel à la découverte de nouveaux modes de déplacements, rien ne vaut la mise en place de concours et d'animations. Profiter de certains moments clés de l'année (Semaine de la Mobilité, arrivée de l'hiver (et des trajets nocturnes), retour du Printemps (et des beaux jours), Semaine du développement durable, etc.) pour organiser des activités ludiques autour du test de nouveaux modes de déplacements. Certaines entreprises y ajoutent même par moment, une vocation caritative (pour x kilomètres réalisés autrement que seul en voiture, x euros sont versés à une association).

Les exemples donnés ici ne sont évidemment pas exhaustifs. Il existe énormément de solutions (petites et grandes) permettant de favoriser une mobilité plus douce au sein de l'entreprise. Mais ce qui est certain, c'est que le résultat de ce genre d'initiatives se traduit par une expérience positive de l'usage de modes de déplacements alternatifs, dans un esprit de convivialité, de bonne humeur, de relations sociales positives, d'évasion et de découvertes en tout genre !

## 5 Suivi, évaluation et mises à jour

Enfin, afin d'assurer la longévité d'une politique de gestion des déplacements et de la faire vivre au jour le jour, il est nécessaire d'évaluer régulièrement les réussites mais aussi les faiblesses de celle-ci.

Le schéma à suivre, dans l'objectif de susciter un changement d'attitude et d'aboutir à un changement de comportement est de commencer par une étape d'INFORMATION et de COMMUNICATION, de poursuivre par une étape de SENSIBILISATION pour finir par une étape d'EXPERIMENTATION auprès du personnel de l'entreprise... et ensuite recommencer ! ■

**BESOIN D'AIDE ?** La Cellule Mobilité de l'UWE peut vous accompagner (gratuitement) dans cette réflexion, à travers son «**Bilan Mobilité**» (plus d'infos sur www.mobilite-entreprise.be).

En collaboration avec:

UCM

# E-COMMERCE XPO

## L'ÉVÉNEMENT QUI STIMULE VOTRE BUSINESS DIGITAL

**VISITE GRATUITE**

Avec pré-enregistrement via **www.ecommercexpo.be** avec le **code 542**

## 26 ET 27 MARS 2018 LIÈGE

LIÈGE EXPO • 11.00-18.00

**www.ecommercexpo.be**


ecommercexpo@kortrijkxpo.com

**ecommercexpo.be**

fb.com/**ecommexpo**

twitter.com/**ecommercexpo**


#ECOMXPO

CHECK-IN FOR E-COMMERCE XPO!

### AVEC UN PROGRAMME INSPIRANT ET PRATIQUE:

**L'Impact du digital sur l'industrie du retail**
Lionel Soccal de GOOGLE ,
le lundi 26 mars à 16.45

**Tout avec le sourire (EN)**
Mathias De Clerck de COOLBLUE,
le mardi 27 mars à 11.45

**Comment booster son taux de conversion en e-commerce?**
Priscille Arnaud de NESPRESSO ,
le mardi 27 mars à 16.00

**Une success-story Belge**
Martijn Verbruggen de VENTE-EXCLUSIVE,
le lundi 26 mars à 15.15

**Retrouvez le programme complet sur:**
**www.ecommercexpo.be**

PARTNERS & SPONSOR

digital wallonia.be · feweb · SafeShops.be · La Libre · LESJURISTES · ingenico · Retis

## E-réputation

# Votre image sur Internet ? À vous de jouer !

VIA CINQ HISTOIRES FICTIVES, UN LIVRE ABORDE LES 5 PROBLÉMATIQUES LES PLUS COURANTES EN MATIÈRE D'E-RÉPUTATION. VOILÀ QUI PERMET DE MIEUX COMPRENDRE LE PHÉNOMÈNE DE L'IDENTITÉ NUMÉRIQUE.

L'e-réputation, la communication sur Internet et les réseaux sociaux sont des thèmes en constante évolution. L'actualité apporte sans cesse de nouveaux rebondissements, de nouveaux éclairages et de nouvelles habitudes. Nous en parlons avec l'un des deux auteurs, Vincent PITTARD.

### A qui s'adresse votre livre ?

**VP** *A toutes les personnes qui se rendent compte que leur image sur Internet est un bien fragile et précieux mais aussi un fantastique outil de visibilité professionnelle. Nous abordons les thèmes de la protection de la vie privée, du droit à l'oubli numérique ou de l'usurpation d'identité mais c'est surtout le développement et la protection de la réputation professionnelle sur Internet qui sert de fil conducteur au livre.*

*Pour que chacun trouve les réponses à sa situation nous l'avons structuré en cinq histoires fictives. Sandrine Mathen les a écrites à la manière de 5 mini-récits pour permettre au lecteur de se projeter dans les situations que nous rencontrons le plus fréquemment. Après chaque histoire, je propose des fins alternatives en fonction des différentes stratégies possibles. Puis un décryptage pour aborder le sujet de manière plus large, comprendre les enjeux, imaginer l'avenir. Et nous terminons avec des conseils pratiques en se mettant à la place du lecteur : "Dans cette situation, quelles sont les premières actions que je dois mener ?"*

### On parle de plus en plus d'e-réputation. C'est une mode ?

**VP** *On en parle depuis quelques années déjà. Il y a 15 ans, quand on achetait un produit sur eBay, on regardait déjà la réputation du vendeur. Il avait un pseudo, on ne le connaissait pas et en fonction des notes et des avis laissés par d'autres acheteurs, on se forgeait une impression de confiance ou de méfiance. C'est cela l'e-réputation.*

*C'est la perception qu'un internaute a d'une marque, d'une organisation ou d'un individu en consultant une partie des contenus qui lui sont accessibles sur Internet. Avec la démocratisation des réseaux sociaux, il y a à peine 10 ans, tout le monde a commencé à parler de tout le monde. Et comme Internet n'oublie jamais, il y a désormais une vraie prise de conscience de la nécessité de prendre soin de son image sur internet et de son e-réputation. Ou plus exactement de son identité numérique. C'est un double de notre propre identité qui prend de plus en plus d'ampleur. Quand vous voyez que les Etats-Unis demandent maintenant votre profil Facebook pour vous octroyer un visa, c'est symptomatique de ce qui nous attend. Notre identité numérique est fragile et précieuse, nous devons en prendre soin.*

> LES ETATS-UNIS DEMANDENT LE PROFIL FACEBOOK POUR L'OCTROI DE VISA : SYMPTOMATIQUE DE CE QUI NOUS ATTEND.

### En quoi les entreprises sont-elles concernées ?

**VP** *Les entreprises sont les premières concernées. Pendant de nombreuses années, elles ont communiqué de manière unidirectionnelle vers leurs parties prenantes : les clients, les investisseurs, les candidats. Aujourd'hui la communication est devenue multidirectionnelle. On ne peut plus simplement parler à la foule avec un porte-voix. Aujourd'hui, la foule répond, les anonymes qui la composent se parlent entre eux et il faut pouvoir les écouter.*

*C'est d'ailleurs le premier constat que je fais avec beaucoup de dirigeants un peu frileux à l'idée de s'aventurer sur le terrain de la communication digitale : Internet parle de vous avec ou sans vous. C'était peut-être mieux avant, mais aujourd'hui c'est comme ça. Vous devez vous adapter à votre nouvel environnement. Et si vous ne souhaitez pas incarner vous-même votre organisation sur le Web (pour de nombreuses bonnes raisons sans doute), il y a certainement un associé, un cadre ou un autre collaborateur qui a envie de le faire et qui le fera très bien.*

### L'ouvrage

"***Votre image sur Internet ? À vous de jouer ! e-réputation, la théorie par l'exemple***", Vincent PITTARD et Sandrine MATHEN, 140 pages, EdiPro.

Préface de Christophe CHARLOT, journaliste à Trends-Tendances.

» Commande sur **www.edipro.info**

» Complément du livre sur le Web : **www.livre-reputation-internet.com**

*La vraie révolution des réseaux sociaux est là : aujourd'hui on fait davantage confiance à ce que dit un inconnu qui nous ressemble plutôt qu'à ce que dit l'entreprise. L'entreprise devient de moins en moins audible si elle reste ancrée uniquement dans une communication institutionnelle. Il faut personnifier les valeurs, la vision, les réussites, les projets. On ne se déclare plus expert, il faut désormais le montrer.*

### Estimez-vous, en regard de votre pratique, que les entreprises soient conscientes de ces nouveaux enjeux ?

**VP** *De plus en plus. Dans les grandes structures on trouve souvent des «Reputation Managers» ou même des «Employer Branding Manager» qui se soucient de la réputation de leur organisation en tant qu'employeur.*

*Dans les plus petites structures, les choses prennent plus de temps. D'abord parce que le management ou l'actionnariat est souvent familial, avec une structure hiérarchique plus pyramidale.*

*Pour y vivre heureux on y vit caché. Parfois c'est aussi parce l'entreprise ne voit pas l'intérêt de communiquer sur Internet. On préfère les «vrais contacts avec des vrais gens», c'est souvent ce que j'entends. Je leur montre alors que leur stratégie digitale doit justement être le reflet de ce qu'ils font déjà dans «la vraie vie» : rencontrer de nouveaux partenaires, convaincre, trouver de nouvelles idées, prendre soin de ses clients. Reconnecter la réputation et l'e-réputation.*

### Quels sont les premiers conseils que vous pourriez donner aux entreprises et aux dirigeants ?

**VP** *Regardez ce qu'on dit de vous sur Internet. Cela doit être votre point de départ : la perception que l'on a de vous. Lancez une recherche sur Google avec votre nom. Si vous voyez dans les deux premières pages de résultats des informations obsolètes, inexactes ou inexistantes, vous avez déjà un plan d'action qui se dessine. Et ce plan d'action passera sans doute par le développement de la visibilité sur Internet de plusieurs personnes de votre entreprise.*

> LANCEZ UNE RECHERCHE SUR GOOGLE AVEC VOTRE NOM. SI VOUS VOYEZ DES INFORMATIONS OBSOLÈTES OU INEXACTES, VOUS AVEZ DÉJÀ UN PLAN D'ACTION QUI SE DESSINE.

*Pas n'importe comment, toujours au service d'une stratégie et comme avec une marque. C'est d'ailleurs ce qu'on appelle le Personal Branding. Je cite souvent cette phrase de Jeff Bezos le patron d'Amazon :* "Votre marque c'est ce qu'on dit de vous quand vous quittez la pièce". *Et vous que dit-on de vous quand vous quittez la pièce ?* ■

**UWE 2.0**

Plus moderne, plus convivial, plus accessible...

**DÉCOUVREZ LE NOUVEAU SITE INTERNET DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES !**

**→ WWW.UWE.BE**

# Marché cible 2018 de l'AWEX

# Le Maroc

APRÈS L'INDE EN 2017, C'EST LE MAROC QUE L'AGENCE WALLONNE À L'EXPORTATION ET AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS (AWEX) A CHOISI POUR 2018. UNE SÉRIE D'ACTIVITÉS ET DE SÉMINAIRES SERONT DONC ORGANISÉS CETTE ANNÉE PAR L'AWEX AUTOUR DU MAROC ET, SURTOUT, UNE MISSION ÉCONOMIQUE PRINCIÈRE Y EST PRÉVUE EN NOVEMBRE 2018.

par Yves-Etienne MASSART

Le programme d'action 2018 de l'Awex se veut ambitieux : il couvre 30 secteurs d'activités et pas moins de 75 pays. Il prévoit également des synergies plus importantes avec les organisations sœurs de l'Awex, que ce soit en Flandre (FIT) ou à Bruxelles (Brussels Invest & Export). Conséquence de cette nouvelle dynamique, une majorité du programme d'actions commerciales sera réalisée dans des régions situées hors zone euro et, au niveau sectoriel, une attention particulière sera notamment accordée au numérique ou aux biotechnologies et sciences du vivant. Enfin, comme l'a déclaré Pascale Delcomminette, "*Un accent particulier sera mis sur les organisations internationales de financement, comme la Banque mondiale, lesquelles passent pour plusieurs milliards de dollars d'appels d'offres par semaine*". En effet, les entreprises wallonnes ne pensent pas ou n'osent pas toujours postuler pour de tels marchés.

L'Awex a également des ambitions pour les exportations vers son marché-cible. Son choix se porte généralement sur un pays qui affiche de très bons fondamentaux économiques mais qui, malgré son réel potentiel, demeure encore insuffisamment prospecté par les entreprises wallonnes. C'est le constat que certains tirent à propos du Maroc, un marché sur lequel nos entreprises pourraient manifestement être davantage présentes. Mais ce n'est pas tout : le marché-cible essaye également de viser un pays qui compte des acteurs économiques locaux dont l'expertise et le savoir-faire les incitent à se tourner vers l'étranger dans le but d'y développer une stratégie en matière d'investissement. C'est là, l'autre activité majeure de l'Awex : l'opération marché-cible a également pour but de promouvoir l'attractivité de la Wallonie et de sensibiliser les investisseurs marocains aux atouts et potentialités de la Wallonie.

Pour la patronne de l'Agence, plusieurs raisons expliquent donc le choix du Maroc : "Des raisons économiques, culturelles, de coopération... La Maroc est à peine à trois heures d'avion de Bruxelles, on y parle le français et le pays se profile de plus en plus comme 'the gateway to Africa', une porte d'entrée sur l'Afrique". Et puis, ce n'est pas rien : au cours des 10 dernières années, la croissance cumulée du Maroc a atteint 75% !

## Marché cible

Au niveau des chiffres, le Maroc était fin 2016 le 39ème marché d'exportation de la Wallonie et le deuxième marché d'exportation du continent africain, derrière le Nigéria (38ème) mais tout juste devant l'Afrique du Sud (40ème marché d'exportation). A ce titre, il était également (fin 2016) le principal marché d'exportation de la Wallonie en Afrique du Nord, avec des exportations vers le Maroc quasiment aussi importantes que vers l'Algérie et la Tunisie réunies. Depuis, le Maroc a un peu reculé dans la hiérarchie des marchés à l'exportation de la Wallonie. Le fait de l'avoir retenu comme marché cible n'en a que plus de pertinence.

Selon les experts de l'Awex, , le pays a réussi à faire preuve d'une réelle résilience et d'une certaine capacité à s'adapter et à se moderniser. Il a donc beaucoup mieux résisté que ses voisins au «Printemps arabe» et semble bénéficier aujourd'hui d'une situation économique nettement plus avantageuse que la plupart des autres pays de la Région. Et puis, d'une manière plus globale et générale, le pays présente de bons fondamentaux économiques et fait partie des pays offrant un bon potentiel de croissance pour nos entreprises. Il existerait donc une réelle adéquation entre l'offre wallonne et la demande marocaine.

Ce n'est pas négligeable non plus : le Maroc se situe actuellement en 68ème position dans le classement «Doing Business 2017» de la Banque mondiale. A ce titre, le pays bénéficie du meilleur classement parmi les pays du Maghreb (la Tunisie est 77ème et l'Algérie 156ème dans le même classement). A l'échelle du continent africain, seuls l'Ile Maurice et le Rwanda, deux marchés de taille relativement réduite, bénéficient d'un meilleur classement que le Maroc. En plus d'être une économie ouverte et la deuxième croissance la plus forte de la région (2,3 % en 2016 et 4,1 % en 2017, selon les prévisions récentes du FMI), le Maroc se profile de plus en plus comme une porte d'entrée vers l'Afrique subsaharienne. En effet, l'Afrique subsaharienne est devenue au fil des années une véritable priorité diplomatique et politique pour le Maroc.

> LE MAROC EST EN TRAIN DE RÉUSSIR SA MUTATION ÉCONOMIQUE. GRÂCE À SES CHOIX STRATÉGIQUES ET À SA «NOUVELLE» DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE, IL DEVRAIT POUVOIR OCCUPER UNE PLACE DE PLUS EN PLUS IMPORTANTE DANS LES ÉCHANGES COMMERCIAUX.

Tous ces éléments semblent démontrer que le Maroc est en train de réussir sa mutation économique. Grâce à ses choix stratégiques et à sa «nouvelle» diplomatie économique, il devrait pouvoir occuper une place de plus en plus importante dans les échanges commerciaux. Par ailleurs, la mise en place d'écosystèmes sectoriels (Automobile, Aéronautique, Secteur ferroviaire, agro-industrie...) favorise l'attractivité économique du Maroc pour les entreprises européennes). Enfin, si nos pôles de compétitivité sont encore relativement peu présents et/ou intéressés par le Maroc, on notera toutefois que le cluster TWEED est particulièrement actif dans ce pays. Par ailleurs, le Maroc fait partie des pays-cibles identifiés par le secteur du numérique comme potentiellement intéressants pour l'organisation d'une mission économique portant sur les secteurs «E-Health» et «Bio-Tech».

Tous ces arguments ont décidé l'AWEX à choisir le Maroc en qualité de marché-cible 2018, c'est-à-dire un marché sur lequel l'action de l'AWEX sera renforcée en 2018 (6 actions au Maroc – plusieurs activités en Wallonie).

Et puis, c'est à noter également : actuellement, plus de 500.000 personnes d'origine marocaine vivent en Belgique. Si plus de la moitié d'entre elles vit à Bruxelles, 80.000 vivent en Wallonie. Cette très importante diaspora marocaine représente un réel levier qui explique les excellentes relations bilatérales (notamment économiques) entre la Wallonie et le Maroc et est également susceptible de les renforcer. ■

### Le Maroc et la Cellule Marketing International de l'UWE

## Smart Buildings, environnement et traitement des eaux

Depuis plusieurs années, la cellule Marketing International de l'UWE a initié plusieurs projets et missions pour favoriser l'exportation des entreprises wallonnes vers le Maroc. C'est notamment le cas de la «Grappe Smart Buildings», emmenée par Patrick Heinrichs, Benoit Marichal, membres de la cellule de l'UWE. Au cours d'une mission menée en mars 2017, les sociétés participantes à la mission se sont présentées à JESA (Jacobs Maroc), qui fait partie du TOP 3 des sociétés de conseils et d'ingénierie à travers le monde et emploie 75.000 personnes.

JESA (Jacobs Engineering SA) est une Joint-venture créée au Maroc en 2009 par deux leaders mondiaux : le Groupe OCP, leader mondial des phosphates et produits dérivés (CA de 50 mia d'EUR) et JACOBS Engineering Inc. L'entreprise compte 1.300 personnes au Maroc et recherche particulièrement des sociétés pouvant lui apporter de l'expertise dans plusieurs domaines, comme la transmission d'énergie, les infrastructures (route, rail, aéroport), l'environnement et le traitement des eaux, soit autant de secteurs qui sont couverts par les sociétés de nos grappes. Bilan final : cette mission a clairement permis aux sociétés wallonnes de se présenter à cet important opérateur économique au Maroc qui peut certainement les engager en sous-traitance pour des gros contrats au Maroc ou en Afrique.

A très court terme, suite à cette mission, l'une d'entre elles a finalisé un contrat qu'elle négociait depuis longtemps au Maroc et une autre s'est positionné auprès de l'OCP. Elle espère ainsi décrocher un contrat équivalent à plus de 30% de son CA annuel.

Au mois de mai, c'est la Grappe Environnement-Traitement des Eaux qui a mis le cap sur le Maroc, un enjeu majeur pour le pays. Une pré-mission réalisée par les mêmes Patrick Heinrichs et Benoit Marichal ayant permis de bien déblayer le terrain, les entreprises wallonnes ont pu se présenter devant un panel d'interlocuteurs très intéressant et pouvant les aiguiller pour les appels d'offre du secteur. De manière plus concrète, elles sont entrées en relation avec L'ONEE (Office National de l'Eau et de l'Electricité) et avec la RAMSA (Régie Autonome Multi Services d'Agadir). Ces deux institutions ont des projets importants sur lesquels nos sociétés peuvent se positionner. Suite à la pré-mission, une des entreprises wallonnes avait même déjà pu soumissionner à un projet dans la région d'Agadir.

Deux autres, qui avaient déjà décroché un contrat au Maroc, ont trouvé un important potentiel dans la région d'Agadir et ont déjà identifié des appels d'offre qui seront publié en 2018. Il est inutile de rappeler l'importance de se positionner «à l'avance» avec un partenaire local sur les appels d'offre.

# Exportations

# Vers un regain de protectionnisme ?

LES CHEFS D'ENTREPRISE SE MONTRENT PLUTÔT CONFIANTS ENVERS LE CLIMAT ÉCONOMIQUE MONDIAL. IL N'EST DONC PAS ÉTONNANT DE CONSTATER QUE 80% D'ENTRE EUX PRÉVOIENT UNE CROISSANCE DE LEURS EXPORTATIONS POUR LES 3 PROCHAINES ANNÉES, MALGRÉ UNE INQUIÉTUDE SUR LE RISQUE QUE FAIT COURIR LE REGAIN DE PROTECTIONNISME. C'EST L'UNE DES PRINCIPALES CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE MENÉE PAR CREDENDO ET TRENDS-TENDANCES, QUI REJOINT LES CONCLUSIONS DU DERNIER POINT CONJONCTUREL DE L'UWE.

par Yves-Etienne MASSART

Tous les indicateurs le confirment : le climat économique mondial est positif ! Le commerce international est en nette reprise et devrait réaliser sa meilleure année depuis la crise de 2008. Selon l'enquête de de Credendo, 4 chefs d'entreprises belges sur 5 prévoient d'ailleurs une croissance de leurs exportations au cours des 3 prochaines années. Voilà qui rejoint l'une des conclusions de la dernière enquête conjoncturelle de l'UWE : les chefs d'entreprise wallons attendent une augmentation significative de leurs exportations encouragée par la bonne santé des pays de la Zone Euro et plus particulièrement des pays frontaliers. Les entreprises exportatrices avaient d'ailleurs déjà constaté une légère progression de leurs exportations lors de la période courant de mars à septembre 2017.

Il faut dire que dans notre premier marché naturel, la Zone Euro, les feux sont au vert. Comme le précise Didier Paquot, "*Après quelques risques d'instabilité liés aux différentes échéances électorales, les indicateurs macroéconomiques de la Zone Euro se sont revigorés. La production manufacturière affiche l'un de ses plus hauts niveaux depuis les 6 dernières années, les bénéfices des entreprises s'améliorent tout comme le marché du travail et par conséquent la demande dans la majorité des pays. Tout cela se traduit par un regain de confiance des entreprises et des consommateurs. A moins d'un choc externe négatif (crise politique, correction boursière...), la dynamique de croissance va se poursuivre en 2018, conduisant à des taux de croissance de la Zone Euro légèrement supérieurs à 2% pour 2017 et 2018*".

## Confiance

La conjoncture économique mondiale est donc positive. "*Globalement, 2017 est une année de stabilisation en termes de risques, ce qui se reflète dans les classifications de Credendo. Mais des risques pointent à l'horizon et la menace protectionniste américaine en fait partie. La crainte est de voir une augmentation des entraves au commerce mondial, les tensions commerciales se répandre et se propager à travers le monde. L'Asie est clairement la région la plus menacée de par sa grande ouverture et sa haute intégration dans la chaîne de production mondiale*". explique pour sa part Nabil Jijakli, Deputy CEO chez Credendo.

Les marchés émergents tirent la croissance, avec la Chine en tête. Le commerce mondial est en nette reprise et devrait réaliser sa meilleure année depuis la crise de 2008. Nos entreprises devraient donc en profiter. L'exportation constitue en effet un levier de croissance important pour les entreprises belges, quelle que soit leur taille.

Ce n'est pas une grande surprise : les pays limitrophes (68%) apparaissent dans le haut du classement des régions et pays qui présentent les meilleures opportunités pour les entreprises exportatrices suivis par les autres pays de l'Union Européenne (45%), l'Asie (42%), les Etats-Unis et le Canada (31%) et le Proche et Moyen-Orient (21%). L'enquête révèle également que les secteurs qui présentent le plus grand potentiel de croissance à l'exportation sont la biotechnologie (60%), la pharmacie (50%), la chimie (45%), la construction et le dragage (38%) et l'industrie spatiale (30%).

Mais le ciel n'est pas complètement dégagé pour autant : les chiffres de l'enquête montrent que plus de 30% des chefs d'entreprises interrogés estiment que l'élection de Donald Trump aura un impact négatif sur leurs plans d'exportation. De plus, près de 80% d'entre eux pensent que les mesures protectionnistes augmenteront dans les prochains mois. Et près de 80% encore pensent que la Belgique et l'UE doivent prendre des mesures en retour pour protéger leurs entreprises.

## Evaluation du risque

Divers freins expliquent la frilosité de certaines entreprises à l'exportation et ces freins semblent davantage importants au fur et à mesure que l'on élargit ses ambitions de rayonnement international.

**Nabil JIJAKLI**, Credendo

> GLOBALEMENT, 2017 EST UNE ANNÉE DE STABILISATION, MAIS DES RISQUES POINTENT À L'HORIZON ET LA MENACE PROTECTIONNISTE AMÉRICAINE EN FAIT PARTIE.

Les risques de non-paiement, les coûts de production élevés en Belgique et les formalités administratives apparaissent comme les principales craintes. Pas moins de 6 entreprises sur 10 ont déjà été victimes de factures impayées et il s'agit là du premier facteur de pertes pour les entreprises. L'assureur-crédit rappelle que le risque de non-paiement à la grande exportation est sous-tendu par deux types de risques : les risques macro-économiques et économiques mondiaux d'une part et les risques géopolitiques d'autre part.

Actuellement, les principaux risques macro-économiques sont l'endettement important des Etats et des entreprises dans de nombreuses régions du monde.

En outre, les sources d'incertitudes dues aux risques géopolitiques sont multiples : Moyen-Orient, Asie du Sud-Est et Corée, tensions avec la Russie, politique américaine imprévisible… "*L'incertitude nuit à la confiance globale et amène de nombreuses entreprises à retarder leurs investissements ou leurs transactions, en particulier dans les zones à risque*". Pour objectiver ces craintes, l'assureur-crédit analyse les risques politiques et commerciaux qui font l'objet de rating ou de classement des pays. Et pour informer désormais les entreprises en temps réel, le lancement de la Credendo Risk App vient d'être annoncé à l'occasion du Trade Forum 2017. L'application mobile permet de consulter les notations de 246 pays et les analyses les plus récentes qui les étayent. ■


CashFirst

CashFirst, la garantie pour les PME d'être toujours payées!

- 99€/mois, et vous êtes assuré contre les factures impayées.
- Vous décidez pour quel client ou quelle facture vous souhaitez être assuré.
- Une gestion complète en ligne.
- Choisissez parmi l'une de nos 4 formules de prix.

www.cashfirst.be

Atradius
Avenue Prince de Liège, 78
5100 Namur
Tel: 081/32 44 20

# Le marché japonais vous intéresse ? Participez au Programme "YES"

DEPUIS PLUS DE 20 ANS, LE PROGRAMME «YES» (YOUNG EXECUTIVE STAY) OFFRE À SES PARTICIPANTS, DE JEUNES CADRES BELGES, L'UNIQUE OPPORTUNITÉ D'ACQUÉRIR UNE CONNAISSANCE APPROFONDIE DES PRATIQUES COMMERCIALES JAPONAISES, ET LES ACCOMPAGNE DANS LA RENCONTRE DE PARTENAIRES POTENTIELS.

Placé sous le Haut Patronage de Sa Majesté le Roi Philippe de Belgique, le programme «YES» est organisé conjointement par la BLCCJ au Japon et l'Association Belgo-Japonaise & Chambre de Commerce (BJA) en Belgique.

Il comprend des sessions de préparation en Belgique et une semaine de formation pratique au Japon **du 7 au 14 octobre 2018**.

**PLUS D'INFOS ?**
www.bja.be/services_yes.php

PUBLI-RÉDACTIONNEL

# Les 5 avantages de la réforme des Incitants financiers de l'AWEX

**Fruit d'une réflexion de deux ans, la réforme des incitants financiers de l'AWEX s'inscrit dans la lignée plus globale d'une volonté affirmée par la Wallonie de promouvoir la simplification administrative. Résultat : des subventions plus ciblées et une discrimination positive en faveur des starters qui se traduisent par une révolution : l'introduction du principe de confiance dans l'octroi des subventions.**

### 1 Une offre simplifiée permettant davantage de flexibilité et de lisibilité

L'entreprise, qui en remplit les conditions d'octroi, peut gérer sur 3 ans et selon ses besoins un portefeuille de 5 supports clé à l'internationalisation : consultance, communication, participation aux foires et salons à l'étranger, mobilité hors UE et bureau de représentation commerciale hors UE.

### 2 Une procédure de remboursement simplifiée, un paiement accéléré des subventions

L'AWEX applique désormais le principe de confiance. Le versement du subside peut être obtenu sur base d'une simple déclaration de créance et d'un rapport commercial de l'action subsidiée. Le bénéficiaire s'engage alors à produire toutes les pièces justificatives sur simple demande de l'AWEX. Le contrôle a posteriori s'appuie sur des critères préétablis fixés par l'Agence.

### 3 Une aide accrue (+50%) pour les starters

L'AWEX aide les starters (PME fabricantes et/ou prestataires de services inscrites à la Banque-Carrefour des Entreprises depuis moins de 5 ans) à saisir les opportunités de croissance sur les marchés étrangers. Les plafonds d'intervention de certains supports (consultance, communication et participation aux foires et salons à l'étranger) sont majorés de 50%.

### 4 Des interventions plus transparentes

L'AWEX élargit le principe de l'intervention forfaitaire appliqué aux voyages de prospection de nouveaux marchés situés en dehors de l'UE. Elle l'étend aux bureaux de représentation hors U.E. pour en faciliter leur gestion. Les bénéficiaires du support «Bureau de représentation hors UE» ont le choix entre les formules collective ou individuelle qui sont harmonisées avec un taux d'intervention à 50%.

### 5 Un accompagnement à l'international renforcé et personnalisé

Des experts, des coaches et des entreprises wallonnes aguerries à l'export mettent à disposition des PME et de microentreprises leurs réseaux et leur expérience..

# Des opportunités d'affaires à l'international à portée de main !

# Trade4U

LE PROJET TRADE4U A ÉTÉ LANCÉ EN 2015 ET EST AUJOURD'HUI EN VITESSE DE CROISIÈRE. A TRAVERS CETTE APPLICATION MOBILE DÉVELOPPÉE POUR L'ENVOI CIBLÉ D'OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL, L'AGENCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR REMPLIT L'UNE DE SES NOMBREUSES MISSIONS. AVEC CETTE APPLICATION, ELLE SE VEUT PLUS QUE JAMAIS AUX CÔTÉS DES ENTREPRISES BELGES QUI SE DÉVELOPPENT À L'INTERNATIONAL.

L'ACE a résolument basculé dans la modernité et Trade4U en est le plus bel exemple. Alors que depuis des années, l'Agence pour le Commerce extérieur communiquait par mail ou via son site internet, elle a franchi un nouveau cap le 1er avril 2015, date du lancement de sa nouvelle plateforme dynamique axée sur une application mobile. Objectif de cette plateforme dynamique : informer toujours mieux et toujours plus rapidement les entreprises belges de nouvelles opportunités d'affaires internationales, par la veille des marchés publics internationaux. 17.045 opportunités d'affaires ont été diffusées en 2017 : la nouvelle application a déjà prouvé son utilité.

Ce n'est un secret pour personne, les entreprises belges doivent s'internationaliser pour croître et survivre.

Et c'est aujourd'hui plus vrai que jamais. L'ACE se positionne depuis toujours comme un maillon-clé de la chaîne : au départ des fichiers transmis par les agences régionales, elle enrichit ce répertoire de multiples données économiques pour constituer au final un fichier des exportateurs riche de 23.000 entreprises belges. Ce fichier enrichi lui permet d'être très réactive et même proactive, puisque comme le précise Christelle Charlier, Directrice à l'ACE, "*nous disposons de données aussi bien sur les produits et services de nos entreprises que sur leurs marchés. Qu'il s'agisse des marchés sur lesquels elles sont déjà actives à l'exportation ou de marchés par lesquels elles sont intéressées*".

Pour une entreprise, offrir des produits et des services innovants et de qualité ne suffit pas toujours, il est également indispensable d'être bien et rapidement informés des opportunités d'affaires qui sont diffusés quotidiennement aux quatre coins du monde ! Et c'est là que Trade4U peut jouer son rôle de matching, comme l'explique Fabienne L'Hoost, Directrice Générale de l'ACE : "*Partant du constat que chaque année les entreprises et PME belges passent à côté de milliers d'opportunités d'affaires représentant des milliards d'euros, nous avons décidé d'innover et d'améliorer nos services en développant Trade4U : une plateforme dynamique pour informer efficacement les entreprises et les aider à remporter ces marchés publics. Le développement d'une application mobile nous paraissait une évidence pour permettre aux femmes et hommes d'affaires d'avoir en permanence toutes les informations à portée de main*".

Chaque jour, c'est un travail minutieux qu'effectue une équipe de l'Agence, afin de détecter les nouvelles opportunités d'affaires. Elle passe au crible plus de 500 sites web spécialisés. Un vrai travail de bénédictin que même les grandes structures pourraient difficilement se payer. Et donc encore moins les PME. Résultat, ce sont aujourd'hui des entreprises de toutes tailles qui ont décidé de s'abonner à ce service à très haute valeur ajoutée. Un abonnement annuel de 150 euros, déductible fiscalement, autant dire que la formule a très vite convaincu.

## Les métiers de l'ACE

L'Agence pour le Commerce extérieur (ACE) est au service des trois instances régionales de promotion du commerce extérieur: l'Agence wallonne à l'Exportation & aux Investissements étrangers (AWEX), Flanders Investment & Trade et Bruxelles Invest & Export ainsi que du Service Public Fédéral Affaires étrangères. Les activités de l'Agence sont régies par l'Accord de Coopération du 24 mai 2002 entre l'Autorité fédérale et les Régions. L'Agence organise des missions économiques conjointes à la demande de ses partenaires et, depuis 2015 et avec l'aval de son conseil d'administration, contribue à l'organisation logistique et au volet économique des visites d'État.

L'ACE gère aussi un centre d'informations. Elle diffuse auprès des entreprises, et au nom des Régions, des opportunités d'affaires internationales par le biais de l'application mobile Trade4U. Le fichier des exportateurs belges est mis à jour en permanence grâce à des échanges réguliers avec les Régions. Enfin, elle fournit de la documentation sur les marchés extérieurs: études dans le cadre des missions économiques, publications sectorielles, statistiques comparatives nationales et internationales, et avis en matière de législation et de réglementations relatives au commerce extérieur.

→ SUITE EN PAGE 28

→ SUITE DE LA PAGE 27

Mais ce n'est pas tout : une entreprise intéressée par l'une des opportunités qu'elle a reçu de manière personnalisée peut très bien revenir vers l'ACE en lui précisant que seule une partie du marché l'intéresse et qu'elle cherche donc à s'associer à d'autres entreprises pour rentrer une offre. L'agence peut alors relayer cette demande auprès d'autres entreprises potentiellement intéressées par cette proposition de partenariat ou de consortium, ce qui augmente d'autant les chances de décrocher le marché. Un véritable plus pour la Belgique, le tissu économique belge étant essentiellement constitué de PME, ces dernières n'ont pas toujours la taille suffisante que pour répondre seules aux offres des grandes institutions internationales.

L'offre fonctionne sous forme d'abonnement (150 euros/an), qui comprend également un système d'alertes et de rappels des deadlines d'introductions d'offres, des guides de procédures «marchés publics» des grands organismes de financement internationaux afin de soumettre des offres et des candidatures de façon optimale, des statistiques mensuelles personnalisées correspondant à leurs produits et marchés-cibles et les dernières informations économiques et réglementaires, en plus de deux séminaires exclusifs rassemblant des spécialistes des marchés publics & B2B avec ces experts. ■

> 17.045 OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES ONT ÉTÉ DIFFUSÉES EN 2017 VIA L'APPLICATION TRADE4U, QUI A DÉJÀ AINSI PROUVÉ TOUTE SON UTILITÉ.

PUBLI-RÉDACTIONNEL

# La Tunisie
## Destination de choix en Méditerranée

La Tunisie d'aujourd'hui que les connaisseurs ne tardent pas à évoquer comme le «site intelligent» en Méditerranée compte sérieusement sur ses atouts historiques pour accueillir les investisseurs les plus exigeants. Grâce à une infrastructure variée et fiable; la Tunisie a suivi en temps réel les développements enregistrés par l'industrie mondiale.

Aujourd'hui les secteurs textile, mécanique, électrique ou aéronautique placent le pays comme premier exportateur industriel sud méditerranéen vers l'Union européenne. De l'habillement haut de gamme aux pièces mécaniques les plus sophistiquées ; les entreprises opérant en Tunisie répondent just-in-time aux commandes en provenance d'Europe ou même du marché américain.

Forte de ses traditions sur des créneaux industriels classiques ; la Tunisie avance en toute confiance vers l'assimilation des nouveaux secteurs qui font de l'intelligence humaine un moteur de croissance.

Offshoring et recherche et développement attirent déjà les noms les plus prestigieux du secteur. Tous ces éléments militent en faveur des multiples opportunités qui se dégagent aujourd'hui pour les entreprises internationales.

En plus des atouts structurels historiques, fruits du génie tunisien à travers des siècles, de nouvelles donnes telle que la transparence, l'état de droit, la bonne gouvernance ne peuvent que renforcer l'attractivité du site tunisien aussi bien pour les entreprises belges que les entreprises internationales.

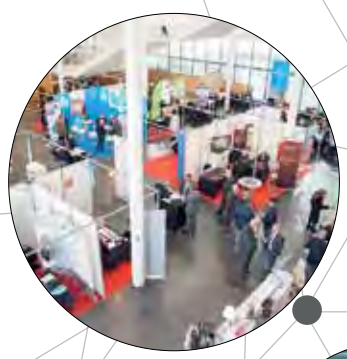
Des mesures sont prises pour favoriser la liberté et l'ouverture. Des secteurs s'ouvrent, qui créeront de nouvelles opportunités : le secteur financier, autrefois largement contrôlé, se modernise et se conforme aux standards internationaux. Les secteurs des énergies renouvelables, de la santé ou encore de la culture sont en train de trouver un cadre règlementaire plus adéquat.

### *Avantages de la Tunisie*

- *100% du capital détenu par un étranger*
- *100% transfert du capital et des bénéfices*
- *Lois et règlementations transparentes*
- *Procédures simples et rapides*
- *Support institutionnel fiable et gratuit*
- *Savoir faire européen à des coûts très compétitifs*
- *Position stratégique ouvrant sur les principaux marchés mondiaux.*

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

CLASSE EXPORT



4 & 5
JUIN 2018

# WALLONIA EXPORT DAYS

AVEC LA PRÉSENCE DES
**92**
ATTACHÉS ÉCONOMIQUES & COMMERCIAUX DE L'AWEX EN BUSINESS DAYS

**AULA MAGNA**
**LOUVAIN-LA-NEUVE**

Inscription sur
**www.wallonia-export-days.be**

#WExD18

# Internationalisation de nos entreprises wallonnes

# Les accords de libre-échange comme vecteurs d'opportunités !

UNE VASTE MAJORITÉ D'OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES BELGES CONSIDÈRE LE MARCHÉ NATIONAL COMME MATURE ET ULTRA-CONCURRENTIEL. L'INNOVATION ET LA CROISSANCE DÉMOGRAPHIQUE NE SUFFISENT PLUS À ASSURER UN DÉVELOPPEMENT SOUTENU DES ACTIVITÉS À L'INTÉRIEUR DU TERRITOIRE NATIONAL. LA RECHERCHE DE NOUVEAUX MARCHÉS DE DÉBOUCHÉS AU-DELÀ DES FRONTIÈRES BELGES DEVIENT ALORS UNE NÉCESSITÉ POUR ASSURER LEUR SURVIE. EN TOUTE LOGIQUE, LES PREMIERS PAYS «D'EXPORTATION» SONT CEUX DE NOS VOISINS LIMITROPHES. PAR AILLEURS, FOURNIR SES MARCHANDISES À L'UN DES 27 AUTRES ETATS MEMBRES DE L'UNION EUROPÉENNE S'APPARENTE, AUJOURD'HUI, PRESQUE À UN JEU D'ENFANT. TROIS-QUARTS DES ENTREPRISES EN TIRENT D'AILLEURS 80% DE LEURS REVENUS. MAIS QU'EN EST-IL DES VENTES LIÉES À LA GRANDE EXPORTATION, CELLES QUI NOUS AMÈNENT À SORTIR DU TERRITOIRE DOUANIER DE L'UNION EUROPÉENNE ? LA BELGIQUE PEUT SE TARGUER D'ÊTRE SOLIDEMENT TOURNÉE VERS L'EXPORT, AVEC UN RATIO VENTES EXPORT SUR PIB DES PLUS ÉLEVÉS AU MONDE. POURTANT, TROP PEU DE PME OSENT L'AVENTURE DE LA GRANDE EXPORTATION. POURQUOI FREINENT-ELLE DONC DEVANT TANT D'OPPORTUNITÉS ?

par **Nicolas KHEDIR**, Senior Manager, Indirect Tax, Global Trade, EY

## Complexité croissante du commerce international

Si l'apprentissage des langues et l'ouverture culturelle restent un prérequis absolu pour découvrir de nouveaux débouchés en dehors de l'Union européenne, il est fréquent d'observer qu'une bonne connaissance des règles du commerce international participe grandement au succès de cette aventure : étiquetage, logistique, dédouanement à l'export et à l'import, paiement des taxes douanières, risques de change, méthodes de paiement international, conformité aux règles de contrôle export, adaptation de la production aux nécessités locales...

Il faut l'avouer, cependant, maîtriser les ficelles de l'internationalisation n'est pas à la portée de tous.

Les accords de libre-échange sont un exemple éloquent de mesures visant à promouvoir le commerce international. L'Union européenne a signé des accords de libre-échange avec plus de 60 pays situés sur tous les continents. La Commission européenne négocie actuellement un accord commercial avec le Japon, tandis que le désormais célèbre accord avec la Canada (on se souvient de la Déclaration de Namur de Paul Magnette, l'automne dernier) est en attente de ratification – tout en étant d'application provisoire. Enfin, le protectionnisme de Donald Trump et la protestation de nombreux activistes européens ont renvoyé aux calendes grecques tout espoir imminent d'accord de libre-échange avec les Etats-Unis.

Un accord de libre-échange vise avant tout à réduire, voire à supprimer, les taxes douanières. Cependant, un tel accord va systématiquement bien plus loin en s'attaquant, par exemple, aux réductions des barrières non tarifaires telles que la propriété intellectuelle, les exigences réglementaires et les mesures phytosanitaires.

## Opportunités financières

Plus ces conventions touchent à des sujets clés de la vie des citoyens européens, plus elles soulèvent des contestations. Logique. Néanmoins, il est utile de rappeler l'opportunité que représente une suppression de droits de douane dans le cadre d'un accord de libre-échange.

> NOS PME WALLONNES PEINENT À SAISIR LES MÉCANISMES DES ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE ET, PAR VOIE DE CONSÉQUENCE, À EN RÉCOLTER LES BÉNÉFICES.

Cette suppression impacte positivement la marge opérationnelle de l'exportateur si celui-ci supporte le coût du dédouanement dans le pays d'importation. Si le paiement des droits de douane à l'importation incombe à l'acheteur, leur suppression profite directement à ce dernier. Mais elle favorise aussi, indirectement, le pouvoir de négociation de l'exportateur et renforce son avantage concurrentiel par rapport à d'autres exportateurs situés, eux, dans des pays non parties prenantes à de tels accords. L'effet positif se fait d'ailleurs ressentir tout au long de la chaîne d'approvisionnement car l'origine dite préférentielle est d'application tant sur les matières premières que sur les produits intermédiaires et finaux, ce qui peut engendrer des économies de coûts substantielles.

Dans un communiqué de presse du 9 novembre 2017, la Commission européenne souligne les bienfaits apportés par les accords de libre-échange avec, à l'appui, la preuve que les volumes commerciaux vers les pays partenaires ont sensiblement augmenté.

En revanche, elle confie avoir identifié dans certains scénarios 30% des entreprises européennes qui n'activent pas un accord de libre-échange pourtant disponible, alors que du côté des pays partenaires, seuls 10% passent à côté de cette économie de coûts.

Il nous semble que le manque de maîtrise des règles et la complexité de la matière empêchent nos entreprises de faire valoir de tels accords dans leurs échanges commerciaux à l'international.

À titre informatif, nous énumérons quatre étapes de base qu'une entreprise peut suivre pour tirer profit d'un tel accord :

1. Listez tous les pays vers lesquels votre entreprise exporte et déterminez lesquels ont conclu un accord de libre-échange avec l'Union européenne ;
2. Vérifiez si vos produits exportés sont repris dans l'accord de libre-échange qui vous intéresse ;
3. Déterminez consciencieusement l'origine de vos produits sur base des déclarations d'origine de vos fournisseurs et des règles définies dans l'annexe à l'accord de libre-échange ;
4. Fournissez la preuve de l'origine dite préférentielle en bonne et due forme.

La mise en exécution de ces étapes sera probablement plus fastidieuse que sa simple lecture, mais l'opportunité en vaut assurément la chandelle ! ■

Si vous souhaitez de plus amples informations à ce sujet, n'hésitez pas à contacter **Nicolas KHEDIR**, Senior Manager, Indirect Tax, Global Trade (02/774.61.62 – nicolas.khedir@be.ey.com) ou surfez sur notre site www.ey.com/be.

EY
Building a better working world

Les Brèves de la Qualité

# La Qualité, se remettre en question pour s'améliorer

©MWQ 2016

LA DÉMARCHE QUALITÉ NE VISE PAS À ÊTRE CONTRAIGNANTE. ELLE EST AU SERVICE DE L'ORGANISATION EN LUI PERMETTANT DE METTRE EN PLACE UN SYSTÈME ET DES OUTILS DE MESURE POUR AMÉLIORER CONTINUELLEMENT SES PERFORMANCES. L'OBJECTIF EST LA SATISFACTION DE L'ENSEMBLE DES PARTIES PRENANTES DE L'ORGANISATION, DONT LE PERSONNEL. AUTREMENT DIT, LA DÉMARCHE QUALITÉ PERMET À L'ORGANISATION DE TRAVAILLER DANS UN SYSTÈME MÉTHODIQUE AVEC DES MOYENS ADAPTÉS ET LE SOUCI PERMANENT DE MIEUX FAIRE.

par Emilie PIETTE, Chargée de projets au MWQ

## Découvrez les lauréats 2017 du Prix Wallon de la Qualité !

**Six organisations wallonnes ont été récompensées pour leur chemin parcouru vers l'Excellence le jeudi 30 novembre lors de la 7e édition du Prix Wallon de la Qualité.**

Organisée sur le thème «Les recettes de l'Excellence», la cérémonie s'est déroulée avec la présence exceptionnelle du Chef Sang Hoon Degeimbre en face de son célèbre restaurant L'air du temps** à Liernu. Pour ce grand cru 2017, les organisations candidates ont concouru sur les deux premiers niveaux du Prix Wallon de la Qualité : «Eveil à l'Excellence» et «Implication dans l'Excellence».

Plus qu'une récompense, le PWQ est un outil d'accompagnement qui vise l'amélioration continue des performances d'une organisation qu'elle soit du secteur public, privé ou associatif. Divisé en quatre niveaux progressifs, il permet aux organisations de concourir sur le niveau qui correspond le mieux à leur degré de maturité dans la démarche de l'Excellence.

Les lauréats 2017 sont :

**Prix «Eveil à l'Excellence»**

- Inspection Générale des Ressources humaines de la Province de Hainaut (Mons) – Secteur Public
- Réseau Qualité des Laboratoires de l'ULg (Liège) – Secteur Associatif

**Prix «Implication dans l'Excellence»**

- Emerson Climate Technologies Gmbh (Welkenraedt) – Secteur Privé/Grande entreprise
- E-net Business sprl (Namur) – Secteur Privé/TPE
- Trempoline asbl (Chatelet) – Secteur Public/Associatif

**L'Approche Qualité la plus originale : «Réussir par les talents du personnel»**

- Le Département Infirmier, Paramédical et des Services associés de la Clinique Saint-Luc de Bouge (Namur)

**En savoir plus sur le «Prix Wallon de la Qualité» 2017 :**
www.mwq.be, onglet «Coin presse/communiqués de presse».

## QUALIGUIDE® : APPEL À SPONSORING

**Le QualiGuide® 2018 paraîtra en mars prochain ! Cette publication annuelle rassemble les actualités en matière Qualité, des retours d'expériences d'organisations impliquées dans une démarche Qualité, des outils mais aussi un carnet d'adresses utiles dans le domaine.**

Réalisée et publiée par le Mouvement Wallon pour la Qualité dans le cadre de sa mission de sensibilisation et diffusée gratuitement à 2.000 exemplaires en Belgique et à l'étranger, le MWQ vous propose de participer à sa réalisation en devenant partenaire.

Le MWQ donne le choix entre différents packages offrant une visibilité dans l'édition 2018 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".

# Management des risques : révision de la norme ISO 31000

**Il y a 10 ans, la crise qui touchait les grandes institutions financières créait une onde de choc parmi les organisations, tous secteurs confondus. Les conséquences se font encore sentir pour ces organisations ; ce qui a placé le risque et l'exposition au risque au centre de l'attention.**

La norme ISO 31000 sur le management des risques a été publiée en 2009. Celle-ci résume les enjeux liés à la prise en compte du facteur risque au sein du management. Elle propose ainsi des lignes directrices pour aider les organisations à sortir de la crise et mettre en place des nouvelles bases de confiance. Le risque est indissociable de toutes activités et peut émaner de diverses sources ; ce qui peut conduire à de lourdes conséquences. Intégrer le management des risques dans sa stratégie d'entreprise permet de déceler de nouvelles opportunités.

## Evolution de la norme

Le monde change et les risquent évoluent avec lui. C'est pourquoi la norme ISO 31000 devrait être revue et publiée en 2018.

Cette révision consiste à faciliter, clarifier et simplifier le management du risque. Le texte revient aux concepts fondamentaux pour un contenu plus court, clair et concis tout en restant largement applicable. L'ISO 31000 est basé sur des principes et une approche de système ouvert, qui s'appuie sur l'évaluation continue des risques. Elle permet aux organisations d'assurer la pertinence de la norme pour de multiples disciplines.

Afin d'atteindre leurs objectifs, les organisations ont tout intérêt à mettre en place l'ISO 31000 car cette norme les guide dans leur gestion des risques. La révision de la norme sera publiée en 2018.

**Source :** Ann Brady, "*Le nouvel arsenal du management du risque*", www.iso.org, le 8 novembre 2017.

## QUALI-NEWS

### Nouvelle plateforme NWOW à destination des PME

La plateforme NWOW (New Ways of Working) propose des ressources et des échanges de bonnes pratiques aux PME qui souhaitent se lancer dans le NWOW, approfondir leurs pratiques ou en apprendre de nouvelles. Elle est le résultat d'une collaboration entre l'ULg, l'UCL, l'HEC (Ecole de gestion de l'ULg), trois laboratoires de recherche (LENTIC/ULg, LouRIM/UCL et ICTEAM/UCL), trois partenaires privé (Acerta, La Fondation pour la Jeune Entreprise, 3GSP) et un partenaire stratégique : l'Agence du Numérique/Digital Wallonia.

***En savoir plus ?*** *https://nwow.bydw.be/*

Mouvement Wallon pour la Qualité

Parc CREALYS - @trium
Rue Camille Hubert 2 - 5032 ISNES
081/63.49.09 – info@mwq.be
www.mwq.be

## Parcs d'activité durables

# Une 10e rencontre pour les associations d'entreprises wallonnes

APPRENDRE À MIEUX SE CONNAÎTRE, PARTAGER SES EXPÉRIENCES ET SES BONNES PRATIQUES OU TOUT SIMPLEMENT PASSER UN MOMENT DE CONVIVIALITÉ AVEC SES PAIRS, AUTANT DE RAISONS ENCOURAGEANT LES ASSOCIATIONS D'ENTREPRISES WALLONNES À PARTICIPER AUX RENCONTRES INTER-ASSOCIATIONS D'ENTREPRISES ORGANISÉES CHAQUE ANNÉE PAR LA CELLULE PARCS D'ACTIVITÉ DURABLES DE L'UWE.

par Laetitia MONTANTE

Lancées officiellement en 2009 par la Cellule des Conseillers en Environnement de l'UWE dans le cadre du projet LIFE-SMIGIN, ces matinées d'échanges semblent encore aujourd'hui répondre aux besoins des associations d'entreprises souvent démunies et éprouvant parfois des difficultés à la mise en place de leurs projets respectifs. Celles-ci ont ainsi l'opportunité d'échanger durant une matinée sur leurs modalités de fonctionnement, leurs préoccupations, les problèmes rencontrés à l'échelle de leur territoire, qui s'avèrent être souvent similaires, mais aussi de favoriser la création de nouvelles relations et d'aider au développement de nouveaux projets.

Pour cette dixième édition, organisée en collaboration avec l'association d'entreprises de Nivelles Entreprises, une vingtaine de personnes provenant de 15 associations d'entreprises différentes ont participé à cette matinée d'échanges. Celles-ci ont ainsi eu l'opportunité de se présenter à tour de rôle et d'expliquer aux autres participants le fonctionnement quotidien de leur association, les difficultés qu'elles peuvent parfois rencontrer et les différents projets qu'elles ont pu mettre en place à l'échelle de leur zone ou de leur parc d'activité économique : ouverture d'une crèche, mise en place d'une ligne TEC, gestion collective des déchets, gardiennage groupé,...

Cette matinée fut également enrichie par l'intervention de deux orateurs extérieurs qui ont abordé des thématiques d'intérêt majeur pour les associations d'entreprises : la redynamisation des anciens parcs d'activité économique et la mobilité.

Thibaut de Villenfagne, conseiller au Cabinet, a ainsi pu rappeler les principaux objectifs du décret 4.0. visant notamment à équiper les parcs d'activité économique de fibre optique et à générer plus de synergies entre les entreprises.

Il a également annoncé aux participants l'adhésion de la Wallonie au réseau PALME, association française d'aménageurs, de gestionnaires de parcs d'activités et de représentants du monde de l'entreprise, promouvant le développement durable dans ces parcs. Les associations d'entreprises pourraient ainsi potentiellement profiter de ce réseau international, source de projets innovants en matière de développement durable.

Il s'en est suivi une présentation de Benoît Minet, responsable de la Cellule Mobilité de l'UWE, sur la gestion de la mobilité au sein des parcs d'activités.

Il a ainsi rappelé l'importance de connaître le profil d'accessibilité de son parc d'activités et de mettre un point d'honneur à valoriser l'existant (ligne de bus, piste cyclable, plateforme de covoiturage,…), avant de se lancer dans des projets parfois coûteux et demandant du temps et beaucoup d'énergie. La présentation d'une série de «Success Stories» a également permis aux participants de se rendre compte de la diversité des actions que l'on peut mener en matière de mobilité à l'échelle d'un parc d'activité économique. ■

## MICE (Meeting Incentive Congress Event)

# La province de Namur côté MICE ? Le plein de sensations et d'innovations

Paradis des Lievres © C. Dewez

## Votre destination «coup de cœur» de l'hiver

A la recherche d'idées pour festoyer entre collègues en attendant le retour des beaux jours ? **New Dimension** propose un teambuilding fait de convivialité et de gourmandise : **«Un dîner parfait»**. Cette formule permet aux participants de préparer eux-mêmes leur repas en ayant à leur disposition une série d'ingrédients, quelques ustensiles et un chef cuistot pour animer l'événement. La recette gagnante pour renforcer la cohésion de votre équipe !

Rien de tel qu'une «mise au vert» avec vos collaborateurs au cœur d'un des plus beaux villages de Wallonie. Située sur les hauteurs du village de Mozet, l'ancienne grange de cette jolie ferme en carré est aujourd'hui devenue un superbe gîte 3 épis (14 personnes), **«Le Paradis des Lièvres»**. Et l'on se sent bien dans l'espace «loft» du gîte dont les grandes fenêtres donnent sur la campagne environnante. Un bel espace de 110m$^2$ pouvant se transformer en salle de réunion intimiste, au coin du feu...

Vous cherchez une idée originale pour consolider vos équipes? Installée dans les **caves du Château de Namur**, **«Fort Bayard»** est, à l'instar de l'émission télévisée, une aventure en équipe, contre le temps et à la recherche d'un trésor enfoui. Durant l'hiver, lorsque le mercure pique du nez, il n'est pas toujours simple de trouver des activités indoor passionnantes. Si vous programmez votre teambuilding d'ici le printemps, Fort Bayard est LA formule parfaite.

Centre d'affaires des Lacs de l'Eau d'Heure © LAMY

Et après votre activité, pourquoi ne pas séjourner sur place ? Le **Château de Namur 4*** venant de terminer la rénovation de l'ensemble de ses chambres, vous apprécierez la toute nouvelle ambiance de cette institution namuroise, mêlant décoration de style baroque contemporain et technologies nouvelles.

## 2018, l'année de toutes les nouveautés MICE en province de Namur !

En attestent les récentes réalisations ou nombreux projets qui émergeront d'ici peu. Pour n'en citer que quelques exemples…

Situés à cheval entre les provinces de Namur et du Hainaut, les Lacs de l'Eau d'Heure ne cessent d'étoffer leur offre à destination du grand public (centre de bien-être, Bike Park, Golf Entertainment Center). De plus en plus d'entreprises cherchant des sites proposant à la fois espaces de travail et activités de détente, elles trouveront certainement leur bonheur aux **Lacs de l'Eau d'Heure**. Depuis septembre, un tout nouveau centre de séminaire propose un espace modulable de 600m$^2$. Ce site, bénéficiant d'une situation exceptionnelle sur les rives du lac de la Plate Taille, a également été choisi pour l'implantation de la résidence hôtelière Golden Lakes Village (54 chambres et 24 suites – Ouverture prévue en juillet 2018).

Fort Bayard © FTPN-Blairon

À Suarlée, les travaux du futur **Business Center Actibel-Ecolys** avancent bon train. Tout est mis en œuvre pour l'inauguration, à l'automne 2018, des 10.500m$^2$ d'espaces qui accueilleront la future salle de vente Rops ainsi que des salles de réunion et de conférence. Ce projet d'envergure prévoit également l'ouverture (début 2019) d'un hôtel de 120 chambres permettant l'accueil de groupes importants.

Namur toujours où la **Maison de la Culture** subit actuellement d'importantes modifications. Ce lieu culturel incontournable, dont la superficie passera de 4.500 à 6.000m$^2$, réouvrira ses portes courant 2019. ■

### NAMUR CONGRÈS

**Envie d'en savoir plus sur les nombreuses possibilités qu'offre la province de Namur en matière de séminaire et d'incentive ? N'hésitez pas dès lors à contacter Namur Congrès, la cellule «Tourisme d'affaires» de la Fédération du Tourisme de la Province de Namur. Un service efficace et gratuit, une base de données de plus de 150 partenaires.**

**081/77 67 58 – info@namurcongres.be**
**www.namurcongres.be**

Go Further

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

Le Ford

RANGER

6,5-8,8 L/100 KM. 171-231 G/KM $CO_2$.

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 $CO_2$ 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**