

Véritable plaque tournante du transport et de la logistique, la Wallonie ne cesse d'évoluer dans ce secteur primordial du monde entrepreneurial. Mais en ces temps d'analyse accrue du rendement et du coût, observerons-nous un mode de transport qui se démarquera ? Ou, au contraire, cette période de disette se fera-t-elle le vecteur d'une expansion toujours plus marquée du multimodal ? Et qu'en est-il des projets de développement à ce niveau ? Petit tour d'horizon au cœur de ce secteur en pleine évolution et aux multiples facettes.

I. La Région wallonne, carrefour logistique

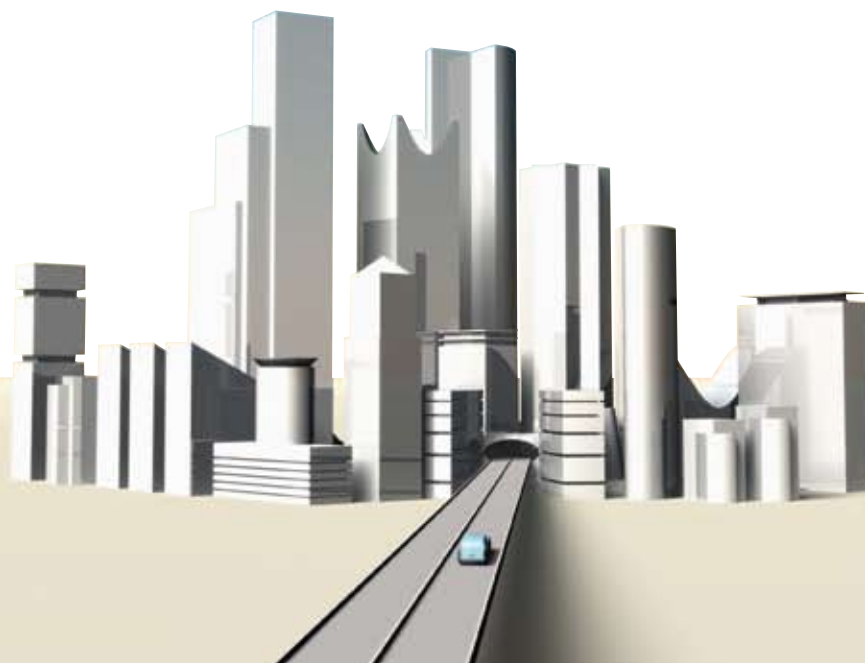
En cette année marquée par la conjoncture difficile, les nombreux choix devant être pris par les entreprises sont plus que jamais soumis à des impératifs économiques. Réduire ses charges au maximum tout en bénéficiant d'un chiffre d'affaires honorable : voilà l'objectif de cette année 2009.

Mais quand la crise économique fait rage, que la restriction du personnel se fait l'écho des difficultés financières et que la relocalisation semble donner raison aux nombreux entrepreneurs ayant choisi cette option, qu'en est-il de l'actualité exportatrice des entreprises de la Région wallonne ? Elles sont nombreuses à importer et exporter continuellement des produits. Une activité judicieuse au cœur d'un véritable carrefour logistique !

Consciente de cet avantage, la Région wallonne a mis en place depuis quelques années une politique multisectorielle sans précédent de pôles de compétitivités afin de privilégier son accélération industrielle.

C'est ainsi que certaines régions telles que la Wallonie picarde sont caractérisées par de denses réseaux de communication.

>>>





Photomontage :
Projet Waldico, Ollignies

L'intercommunale IDETA affirme que la Wallonie picarde a tout à offrir aux logisticiens. Situé aux confins de Lille et Bruxelles, deux métropoles européennes fortes de plus d'un million d'habitants chacune, le territoire est effectivement parfaitement desservi par les axes routiers stratégiques et non saturés que sont les E403, E42, E429-A8 et par le Haut Escaut. Les nombreux projets de zones d'activités partiellement ou totalement dédiées à la logistique et un dynamisme de tous les instants viennent s'ajouter à cette liste d'atouts décisifs dans le choix de l'investisseur. Beaucoup d'entreprises ne s'y sont pas trompées : qu'il s'agisse de sociétés logistiques pures comme SEDIS, GEFCO, GILLEMANN, CARDON ou de centres de distribution comme WALDICO (COLRUYT), les parcs d'activité (principalement de Tournai-Ouest et Ath-Ghislenghien) accueillent de nombreuses sociétés du secteur. Et beaucoup y consentent aujourd'hui encore de solides investissements... Au total, 115 des 391 entreprises implantées sur les zones d'activité économique gérée par IDETA voient tout ou partie de leur activité toucher à la logistique, la distribution et/ou le transport ! Ce qui représente un volume de quelque 2.750 emplois : de quoi couper les ailes d'un vilain canard que colportent souvent les opposants aux projets de zones d'activité, qui voudrait que la logistique ne crée que trop peu d'emplois.

L'un des plus beaux démentis prendra forme d'ici fin 2010, à la limite des territoires d'Ath et de Lessines (sortie n°29 de l'A8), en continuité immédiate avec les zones d'Ath-Ghislenghien existantes. C'est là en effet que l'intercommunale IDETA projette d'implanter un parc logistique de 31 hectares dont plus de la moitié est d'ores et déjà convoitée par... le groupe COLRUYT. L'enseigne envisage d'investir 60 millions d'euros dans la création d'un nouveau centre de distribution orienté « Dry Food », soit quelque 80.000 m² de bâtiments alimentés par de l'énergie verte (photovoltaïque, biométhanisation, éoliennes...). A la clé : la création d'un millier d'emplois dans les dix premières années d'activité (350 au démarrage) et de quelque 230 emplois indirects !

Seconde illustration de l'excellent positionnement de ce territoire et de son attractivité en matière de logistique : BAXTER et son centre de production et de logistique européenne, implanté dans la zone d'activité Lessines-Ouest.

Autre investissement de taille, programmé dans la zone d'activité Tournai-Ouest II : celui que consentira le groupe familial DUFOUR. Déjà active dans le traitement de déchets, la manutention, démolition... l'entreprise tournaisienne désire réaliser un hall logistique froid (-30°) de 30.000 mètres carrés, alimenté en énergie par une unité de trigénération (via l'incinération de déchets verts) de 26.000 mètres carrés. Un concept unique en Belgique, gage de la création de quelque 250 emplois supplémentaires pour le territoire...

Autres projets significatifs, portés par l'intercommunale IDETA et le Port Autonome du Centre et de l'Ouest le long de l'Escaut : la réalisation d'une plateforme bimodale (eau-route) à Vaulx et d'une zone d'activité portuaire de 12 ha à Pecq (Warcoing). Cette zone d'activité dont la disponibilité est programmée en 2013, s'ouvrira exclusivement aux entreprises utilisant fortement la voie d'eau. Cependant, la proximité géographique du Dry Port Mouscron-Lille et sa liaison directe via la future RN58 offrent à la Wallonie picarde une parfaite occasion de jouer la carte de la trimodalité.

Pas étonnant, dès lors, que l'étude « European Distribution Report » des cabinets CUSHMAN & WAKEFIELD - HEALY & BAKER ait à nouveau classé la province de Hainaut (et donc la Wallonie picarde) comme quatrième région d'Europe disposant du plus fort potentiel de développement dans le secteur.

A.V., IDETA

Rue Saint-Jacques, 11 à 7500 Tournai

Internet : www.ideta.be

Il paraît donc impératif et surtout logique de procéder au développement de ce pôle de compétitivité au vu des prodigieuses possibilités offertes.

SEDIS

Pour une entreprise telle que SEDIS, implantée dans le zoning Tournai-Ouest depuis 2004, la logistique demeure un maillon conséquent. Une fois encore, l'implantation en Wallonie picarde témoigne d'avantages indiscutables pour cette société se décrivant comme la solution européenne de distribution, importations et services. Voulant offrir les moyens les plus adéquats en matière de transport et de logistique pour ses entreprises clientes, SEDIS s'est implantée à Marseille, aux abords du Havre, à Hong Kong, à Shanghai et a tout naturellement choisi la Wallonie comme dernier axe stratégique. Voulant diversifier les sources d'approvisionnement afin d'accroître la flexibilité de sa distribution, l'entreprise SEDIS a fait du multimodal sa figure de proue. Approvisionnant des clients de type hypermarché, SEDIS Logistics s'avère donc un produit dédié à la gestion des flux imports maritimes et aériens ainsi qu'à l'ensemble de prestations périphériques à valeur ajoutée, associé à la distribution européenne. La localisation des plateformes logistiques aux carrefours autoroutiers ainsi que la proximité immédiate des bases multimodales fluviales et ferroviaires contribue tout naturellement à l'avantage pratique et économique de cette situation géographique privilégiée.



© J. Regnietz

Les dirigeants de SEDIS lors de la remise du prix des Wapi Stars par la CCI Wallonie picarde en janvier 2009

II. Envisager plusieurs voies

Insérée dans la partie intégrante de la zone dite de la « banane bleue », s'étalant de Londres à Valence et englobant les ports maritimes tels qu'Anvers, Rotterdam ou Dunkerque, la Wallonie se veut être le point d'orgue d'une zone virtuelle représentant 60 % du pouvoir d'achat européen. Une zone d'influence économique capitale se devant donc d'être gérée au mieux...

Selon une enquête du Bureau Fédéral du Plan, il a ainsi été mis en avant que le transport de marchandises connaît en Belgique une augmentation de 47 % entre 2005 et 2030.

En sachant que l'Europe demande pour la Belgique une diminution de 15 % des émissions de Co2 pour 2020, une telle escalade de statistiques semble tout bonnement indécente si la voie routière continuait d'être considérée comme l'unique voie envisageable car la plus compétitive, en apparence.

Mais ces temps de crise financière, doublés du contexte écologique, ne signent-ils pas l'avènement d'une autre période transitoire donnant l'impulsion définitive au multimodal ? Les habitudes de consommation... en baisse sont significatives depuis plusieurs mois. Cette situation engendre bien évidemment moult difficultés et remises en question au sein de tous les maillons de la chaîne entrepreneuriale, y compris au niveau de la logistique.

Le chiffre officiel du nombre d'immatriculations affiche d'ailleurs une tendance à la baisse : 2.016 camions et tracteurs ont ainsi disparu de nos routes entre juin 2008 et février 2009. Cette nouvelle optique semble, de prime abord, s'avérer négative pour les sociétés de poids lourds, voyant leurs activités moins sollicitées par les entreprises. Mais cette diminution progressive ne datant pas d'hier semble tout autant liée à une volonté d'accession à un mode multi-avantageux qu'à une conséquence d'un ralentissement de l'import et l'export.

Faites bon voyage en prévoyant un carnet ATA pour vos marchandises !

Echantillons commerciaux, matériel de démonstration, équipements professionnels et produits à présenter lors de vos foires et expositions... peuvent faire

l'objet d'un carnet ATA (ou d'admission temporaire) valable une année.
Une manière de vous simplifier des démarches plus longues et coûteuses !

Prospectez intelligemment et rapidement hors Europe

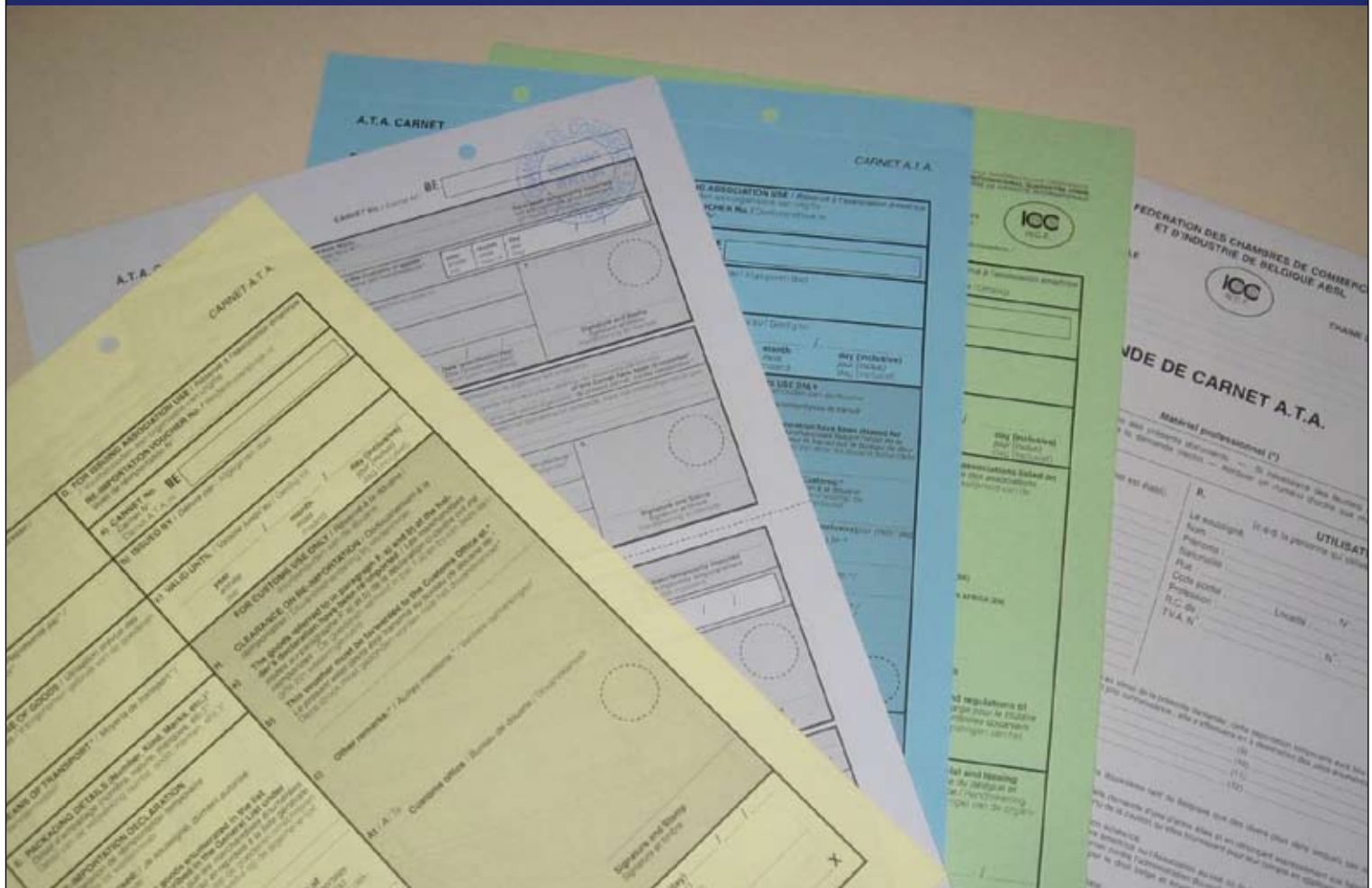
Le **carnet ATA** est constitué en fonction du nombre de voyages et comporte autant de feuillets Exportation et Réimportation, Importation et Réexportation, Transit que d'opérations prévues. Certaines catégories de produits, à l'occasion d'un transit ou d'un séjour temporaire dans les pays qui appliquent cette procédure conformément aux conventions qu'ils ont signées (Convention internationale ATA de Bruxelles du 06/12/1961 et Convention d'Istanbul du 26/06/1990) bénéficieront de cette procédure douanière.

La liste de ces pays, de nature changeante, vous sera communiquée par votre Chambre de Commerce & d'Industrie.

Exportez donc, en complète exemption de droits d'entrée, de TVA

Votre Chambre de Commerce & d'Industrie est habilitée à délivrer les carnets ATA et ce, endéans les 48h !
Ses services compétents vous fourniront de plus amples informations en la matière.

N'hésitez pas ! Prenez contact avec la Chambre de Commerce & d'Industrie du Brabant wallon (Personnes de contact : Valérie Elincx et Luc Nicaise - Tél : 067/89.33.33 - valerie.elincx@ccibw.be; luc.nicaise@ccibw.be), du Hainaut (Viviane Descamps - Tél : 071/32.11.60 - viviane.descamps@ccih.be, Déborah Delbol - Tél : 064/22.23.49 - deborah.delbol@ccih.be, Natalia Ostach - Tél : 065/22.65.08 - natalia.ostach@ccih.be), de Wallonie Picarde (Siège de Tournai : Catherine Esarte - Tél : 069/89.06.80 - c.esarte@cciwapi.be - Isabelle Walschap - Tél : 069/89.06.81 - i.walschap@cciwapi.be) et de Namur (Stéphanie Dehalu - Tél : 081/32.05.52 - sdehalu@ccinamur.be).



BAXTER

La crise ne semble pas affecter Baxter. Le nouvel investissement de 27 millions d'euros et la création, dès 2012, de quelque 130 emplois la placent parmi les entreprises les plus florissantes de la région.

Offrant des services médicaux hautement spécialisés, elle n'est donc que très faiblement influencée par le contexte économique. Mais cet aspect n'explique pas tout. Car si Baxter ne connaît effectivement pas la crise, c'est dû au fait que son secteur se donne les moyens de la contourner. Le développement de nouveaux produits, uniquement conçus à Lessines, permet en effet une croissance notable des activités et place la société non plus comme l'extension d'une multinationale mais bien comme une plate-forme essentielle. Le nouveau programme d'investissements de Baxter comprend la construction de nouveaux bâtiments ainsi que l'acquisition de nouveaux équipements. Ce dernier a pour effet de maintenir Lessines comme seul site de purification des produits BioScience Gammagard, générant à eux seuls 10 % du chiffre d'affaires du groupe. Et cette exclusivité nécessite évidemment une exportation accrue.

Le site de production emploie près de 1.600 personnes. Le site de distribution, quant à lui, est géré par près de 200 travailleurs. Avec une capacité de 50.000 palettes, ce dernier reçoit 110 véhicules de type camion livrant quotidiennement l'équivalent de 1.700 palettes. Inutile de préciser que le transit de marchandises est donc plus que marqué au sein d'une telle entreprise. Et la notion de logistique prend ici une dimension quelque peu différente en raison de la nature des colis véhiculés. En effet, les médicaments doivent impérativement être conservés à une température bien déterminée et variable d'un produit à l'autre... ce qui a pour conséquence d'accroître le transit des camions aux réfrigérations spécifiques. Certains produits sont également postés directement chez le patient. Ce système de livraisons optimisées, allant jusqu'à livrer les colis sur le lieu de vacances du client, ne pouvant évidemment jamais se passer de son traitement, sollicite grandement la voie routière. 7.000 points de livraisons sont ainsi spécifiés à raison d'une livraison par mois et ce, pour chaque client. Mais, en ce qui concerne Baxter Lessines, les colis n'empruntent la voie routière que lors des derniers kilomètres (à savoir une trentaine, en moyenne). La voie fluviale est ainsi grandement sollicitée par la société. De Rotterdam à Avelgem, les facilités sont légion... Facilités qui, à l'avenir, pourraient encore se renforcer.

© L.Vanhove

P. Gilleman,
CEO GILLEMAN LOGISTICS

Car si le réseau d'infrastructures de la Wallonie se veut performant, il tend encore à s'améliorer. L'argument ferroviaire, aussi pratique et efficace puisse-t-il être, reste encore quelque peu en retrait. Les conditions d'utilisation spécifiques de la SNCB et de la SNCF freinent en effet quelque peu l'essor de cette voie. De plus en plus d'entreprises intègrent alors le transport par voie navigable dans leur schéma logistique. Mais que l'on ne s'y trompe pas : l'heure n'en est plus à favoriser une voie spécifique mais bien à toutes les concilier afin d'atteindre un rendement toujours supérieur et ce, à moindre coût. Une pratique qui, de surcroît, se calque davantage sur un schéma écologique. Dans cette optique, la Région wallonne a ainsi investi l'équivalent de 34 millions d'euros dans le transport fluvial au cours de ces 10 dernières années. La volonté d'optimisation semble donc être marquée et la balance 75 % routier, 25 % fluvial-ferroviaire tend enfin à évoluer.

GILLEMAN LOGISTICS



Le site Gilleman, à Marquain

© L.Vanhove

Nombreuses sont les entreprises ayant adopté depuis plusieurs années le multimodal. Chez Gilleman Logistics, l'activité est, elle aussi, directement influencée par ces nouvelles tendances. Disposant de 10 tracteurs à conteneurs mais utilisant une centaine de camions de diverses sociétés afin d'affréter ses marchandises, la société Gilleman, spécialisée dans le textile, ne manque pourtant pas d'user des voies navigables, ferrées ou même aériennes. Il est vrai qu'au sein de cette entreprise, l'acheminement des marchandises se veut être « door to door ». Un système de livraison s'effectuant, comme son appellation l'indique, à la porte même des magasins et impliquant de nombreux bureaux à l'étranger. L'entreprise Gilleman vient de fêter ses 6 ans et est active sur l'Extrême-Orient, la Chine et la Tchéquie. Pour cette société, forte d'un personnel logistique composé de 50 employés et d'une surface logistique de 7.500 m², le multimodal apparaît comme une véritable évidence. Selon Pierre Gilleman, cette optique est la voie de l'avenir :



« Le multimodal est empli de gains cachés. Trop souvent, nous voyons dans le transport routier le moyen le plus efficace de respecter des délais. Mais si le transport routier a effectivement fait ses preuves, il est indéniable que le transport via la voie ferrée peut s'avérer bien plus rapide pour nos livraisons dans des villes comme Lyon ou Bordeaux. Car si les voies fluviales demeurent un réseau formidable, il est également permis de miser sur une prochaine exploitation plus marquée des voies ferroviaires. Le mode aérien, moins souvent mis en avant, comporte également de nombreuses qualités même si son utilisation concerne davantage les envois de dernière minute de volumes plus réduits. Avec de l'organisation et surtout grâce à un accroissement des structures, ces modes de transport peuvent s'avérer efficaces et respectueux au niveau environnemental tout en offrant autant d'avantages que la route. »

Avec un développement significatif à ce niveau, les coûts pourraient effectivement être fortement réduits à court terme. L'exploitation définitive de la multimodalité semble être sur toutes les lèvres. Et quand la volonté écologique prend racine dans les décisions économiques stratégiques, les routes engorgées de poids lourds détonnent quelque peu dans la course au développement durable. Mais la volonté de dégorger les routes des nombreux camions et tracteurs demeure une priorité fondamentale qui devrait en toute logique trouver suite...

Car ne perdons pas de vue que les grands décideurs dans le domaine de la logistique demeurent les autorités publiques et plus particulièrement les compagnies maritimes.

Madame Bouzin, Directrice de SODEMAF

SODEMAF

Cet aspect, la société SODEMAF l'a bien compris. Créée en 1973 et spécialisée à ses débuts dans le dispatching de craie venant de France, SODEMAF assurait, dans un premier temps, la liaison de marchandises via



© L. Vanhove

la voie ferroviaire. Mais au cours des années 80, le trafic du chemin de fer, contraignant en raison des nombreux impératifs exigés et par sa limitation dans sa capacité de transport de fret, a disparu au profit de la route. Parti d'un client unique, le site de la société SODEMAF, aux capacités de stockage de 6.000 m², accueille aujourd'hui les marchandises de 25 sociétés. Rachetée par le groupe Dufour en janvier 2009, SODEMAF se charge des marchandises brutes et approvisionne essentiellement les marchands d'engrais, de peinture, de verrerie, les cimenteries ou encore l'industrie automobile. Et pour ce faire, la société a choisi les voies fluviales.

En septembre prochain, SODEMAF bénéficiera d'ailleurs d'un deuxième site de 4.500 m², situé à Tournai sur le port de déchargement de l'Escaut afin de bénéficier de possibilités toujours plus avantageuses et pratiques. Inutile de dire qu'une telle entreprise, spécialisée dans le transport de matière poudreuse, voit en ce mode un avantage considérable au vu des nombreuses carrières bordant les voies fluviales. La proximité de SODEMAF par rapport aux autoroutes A17, E429, E42 demeure également un atout évident. Cette situation n'a pourtant pas englué l'entreprise dans cette unique voie. L'aspect bimodal a effectivement très vite été adopté par les exploitants, conscients de cet avantage formidable que demeure l'Escaut. L'exploitation de la future plate-forme bimodale (fluviale-routier), située à Vaulx, demeure d'ailleurs pour l'entreprise un futur enjeu essentiel dans son développement. Selon Madame Bouzin, Directrice de la société SODEMAF, cette volonté d'exploitation de la multimodalité n'a rien d'une révolution; elle est la logique même.

III. La voie fluviale ne prend pas l'eau

Les mentalités évoluent naturellement et il semble évident que se lancer dans l'unique voie routière au niveau international n'est désormais plus envisageable.

La voie fluviale a indéniablement le vent en poupe : 44,9 millions de tonnes de marchandises auront été transportées sur les voies navigables wallonnes au cours de l'année 2008. Ce qui équivaut à une augmentation de 2,28 % par rapport à l'année 2007.

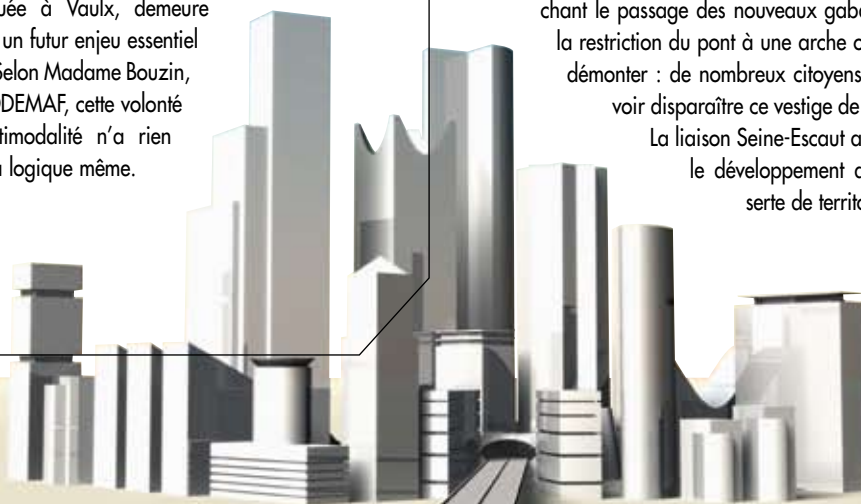
La possibilité d'évolution significative de la logistique dépendra indéniablement des décideurs maritimes fondamentaux ayant, depuis de nombreuses années, agencé leurs pions sur l'échiquier financier.

Et, en ce qui concerne les aménagements fluviaux dynamisant l'économie, le projet Seine-Nord-Europe n'est pas des moindres. Ce projet phare de la Commission Européenne, visant à créer un nouvel axe de navigation reliant Paris, Anvers et Rotterdam adapté aux gabarits de 4.500 tonnes, se voudra être un vecteur d'améliorations des liaisons vers les zones économiques et industrielles de Belgique et du Nord de la France. Trait d'union entre l'Île-de-France et les réseaux fluviaux du Benelux et de l'Allemagne, cet axe majeur rapprochera les ports français tels que Paris, le Havre et Rouen ainsi que les ports de l'Europe et du bassin Rhénan. Et pour la Région wallonne, où le projet a été baptisé Seine-Escaut-Est, l'enjeu de l'adhésion est de taille. Sa participation lui permettrait en effet de conserver sa position stratégique au sein du réseau européen des voies navigables.

Sans parler de l'évident essor économique à la clef. Mais ce projet ne sera pleinement efficace que si le réseau wallon demeure accessible à la majorité des bateaux qui desserviront la Seine-Escaut. L'action ne prendrait effectivement son sens véritable qu'en incluant la totalité des villes pouvant bénéficier de cet axe.

Et de ce point de vue, la Wallonie se doit encore de gérer quelques problématiques d'ordre technique telles que le Pont des Trous de Tournai, empêchant le passage des nouveaux gabarits prévus. Sujettes à débats, la restriction du pont à une arche ou l'éventualité d'entièrement le démonter : de nombreux citoyens sont en effet peu désireux de voir disparaître ce vestige de l'architecture médiévale belge.

La liaison Seine-Escaut a pourtant pour but de favoriser le développement durable et d'améliorer la desserte de territoires enclavés tout en apportant une solution concrète à la saturation du corridor routier nord-sud.



Mais le Pont des Trous n'est en effet que la partie visible de l'iceberg. Et, même si la modification du monument fait l'objet de désapprobations, nombre de mesures ont d'ores et déjà été prises afin de mener à bien le projet.

Le passage Seine-Escaut est constitué de 3 écluses en Flandre et 2 écluses du côté wallon, situées à Kain et Hérisson. Ces écluses, jalonnant le parcours jusqu'à Gand, ne sont à la base absolument pas prévues pour accueillir de tels gabarits. Avec les écluses actuelles, le tirant d'eau de chaque bateau ne peut en effet légalement excéder les 2,6 m sur cette voie. Inutile de préciser qu'un gabarit de 4.500 tonnes ne pourrait franchir les écluses actuelles, trop peu profondes ! Et, selon le Ministre du Budget, des Finances et de l'Équipement Michel Daerden, des travaux ne semblent pas d'actualité car trop coûteux.

Le passage des gabarits de 4.500 tonnes passerait donc par la Lys et non par l'Escaut : la décision inquiète les professionnels du secteur car le passage des bateaux d'un gabarit de 3.000 tonnes serait empêché et la puissance de cette dorsale wallonne ainsi réduite. Cela étant, le transit d'unités fluviales de catégorie VA, de 2.500 tonnes à 2.600 tonnes, serait tout à fait envisageable dans l'éventualité où l'obstacle du Pont des Trous serait géré. Les mesures de réhabilitation des écluses n'ont donc pas été signées mais l'amélioration est belle et bien possible.

Conclusion

La région wallonne regorge de nombreuses possibilités; la multimodalité s'y fait le vecteur de sa compétitivité. Il ne manque plus à nos indéniables moyens techniques que la volonté qui rendra possible un nouvel essor !...

Sources :

<http://www.transport-logistics.be>
<http://seine-nord-europe.com>
<http://voies-hydrauliques.wallonie.be>
<http://www.abcal.org/fr/database/liensutiles/otm.html>
<http://clusters.wallonie.be/transport-logistique>
<http://www.sedis-logistics.com>
<http://www.logisticsinwallonia.be>

Liens d'informations pratiques « Logistique »

www.logisticsinwallonia.be
www.formation-logistique.be
http://ec.europa.eu/research/infocentre/theme_en.cfm?item=transport
www.uwe.be/mobilite
<http://mobilite.wallonie.be>
<http://semaine.mobilite.wallonie.be>
<http://spw.wallonie.be>
<http://routes.wallonie.be>
www.mobilif.fgov.be
www.b-rail.be
www.infotec.be
www.carpoolplaza.be

Rédaction / Coordination : CCI Wallonie picarde
Interviews : L. Vanhove



Quels soins apportez-vous à l'image de votre entreprise ?



XPRESSEO Communication d'entreprise.

Rue Paquette 2C - 1400 Nivelles / Tél.: 067 84 40 93



Abbaye de Rochefort : commercer sans se soucier des exigences du marché

Nichée au cœur du Val de Lesse, l'Abbaye Saint-Rémy de Rochefort figure au rang des fleurons de notre patrimoine culturel et « gustatif ». Habituellement fermée au public, elle a accepté de lever un coin de voile sur son histoire, son activité économique et ses valeurs écologiques.

Brasseur depuis 1595

Les premiers écrits attestant l'existence d'une activité brassicole à Rochefort remontent à 1595. Il faut néanmoins attendre les années 1950 pour que la brasserie monacale prenne son véritable essor. Les infrastructures vétustes sont alors modernisées et les recettes adaptées.

Depuis lors, l'abbaye rochefortoise produit annuellement 25.000 hectolitres de son célèbre breuvage. « Sachant qu'une brasserie de taille moyenne fabrique entre 10.000 et 400.000 hectolitres par an, nous nous situons plutôt dans la moyenne inférieure » explique Gumer Santos, ingénieur brasseur. « Ce volume répond toutefois à une farouche volonté des moines. Une conception laïque des choses voudrait que la production croisse en fonction de la demande. Eux aspirent simplement à couvrir les besoins financiers de l'abbaye sans se soucier des exigences du marché. Ils ne veulent pas vendre leur âme au diable (rires). »

L'Abbaye de Rochefort peut se targuer de proposer l'une des rares bières trappistes officiellement reconnues. « En effet, on dénombre seulement sept bières trappistes à travers le monde. Pour qu'une bière soit considérée comme telle, elle doit répondre à plusieurs critères : être fabriquée au sein d'une abbaye appartenant à l'ordre de la Trappe, être brassée et surveillée par des moines de cet ordre et, enfin, que le solde des bénéfices générés par son activité soit reversé à des œuvres sociales. »

Vers une autarcie énergétique

A ce jour, l'établissement religieux abrite encore une quinzaine de moines. A leur tête siège le Père Gilbert. Agé d'une cinquantaine d'années, il regorge de projets en vue d'assurer l'autonomie énergétique de son cloître. « Le concept d'autarcie est très important au sein de la communauté trappiste. L'indépendance financière étant aujourd'hui acquise, l'autonomie énergétique constitue un nouveau défi ».

Pour le mener à bien, le Père abbé envisage d'installer une éolienne, des panneaux photovoltaïques ainsi que de recourir à l'énergie hydraulique. Ces différents projets font actuellement l'objet d'une étude.

Dans le cadre de cette logique d'efficacité énergétique, les installations de chauffage ont également été remplacées. « Jusqu'en 2008, seule la brasserie disposait d'une chaudière. Les moines se chauffaient en récupérant une partie de la chaleur générée par le processus. Cette méthode peu économique était, qui plus est, source de nombreuses déperditions calorifiques. Désormais, la Communauté et l'église jouissent d'une chaudière au bois. L'abbaye disposant d'une centaine d'hectares de forêts, nous en récupérons le bois mort, le broyons et l'utilisons à la place du mazout. »

Samantha Straet et Céline Léonard, Cellule Energy Pooling Wallonie



EQUI-RH : le cheval au service du Team Coaching et du Coaching Individuel

« Les entreprises gagnantes sont celles qui, malgré la crise, préparent l'avenir en investissant aussi dans leur capital humain » insistent Thierry Verwaerde et Bernadette Delvaux, les fondateurs et coachs d'Equi-RH. Dans ces temps incertains et troublés, les personnes, les équipes ont peut-être perdu leurs repères, leur sécurité et elles attendent de nouveaux leaders, une nouvelle motivation et une autonomie qui ne cède ni à la peur ni au renfermement sur soi.

Pour ces entreprises gagnantes qui prennent ce temps de crise comme une opportunité de croissance, **Equi-RH** développe team coaching et coaching individuel avec des chevaux. Ce concept développé aux Etats-Unis depuis de nombreuses années a plusieurs atouts car il travaille sur le **mode du fonctionnement** des personnes et des équipes.

« Nous les aidons par de nombreux exercices avec les chevaux et des feed-back à découvrir et à changer eux-mêmes leur mode, leur processus de fonctionnement » explique Thierry Verwaerde. « L'objectif n'est pas de vouloir changer la personne par des conseils, des théories mais de favoriser l'évolution personnelle » complète Bernadette Delvaux.

Par cette approche, la personne devient plus motivée et plus autonome dans son travail. Tout bénéfice pour l'entreprise !

Le cheval agit comme miroir de soi !...

La rencontre et le travail avec les chevaux permettent aux personnes de faire tomber leurs résistances au changement car elles sortent de leur cadre habituel de fonctionnement. Face aux chevaux, la personne est face à elle-même; elle ne peut compter que sur ses ressources. Le cheval fait miroir, amplifie pour mieux prendre conscience et changer. « Beaucoup d'entreprises sont prêtes à investir dans des formations mais demandent un transfert de ces apprentissages dans l'entreprise, un retour sur investissement » explique Thierry Verwaerde. « L'objectif de notre coaching est de libérer toutes les compétences, les forces des personnes. Nous leur apprenons à voir la réalité sous un autre angle. La personne ou l'équipe repart avec de nouveaux comportements, de nouveaux défis. Le transfert est alors en route ».

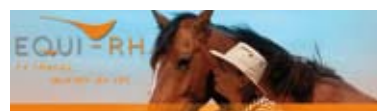
Bref, une journée inoubliable en pleine nature où l'expérience est ouverte à tous car tous les exercices se faisant à pied, aucune connaissance des chevaux n'est requise.

Les meilleurs ambassadeurs étant les clients, voici un témoignage d'une équipe venue suivre un team coaching.

« Certains attendaient avec beaucoup d'appréhension cette journée pour différentes raisons : pas convaincus par la méthode ou l'utilité, la peur des chevaux et enfin la peur d'être confronté à soi-même ou tout simplement aux autres. Une fois arrivés sur place, toutes nos craintes se sont dissipées; l'équipe qui nous a pris en charge nous a tout de suite mis en confiance et son professionnalisme ainsi que sa tolérance nous a aidés et détendus. Le premier contact avec les chevaux était génial : ils étaient beaucoup moins craintifs que nous. Leur calme a véritablement déteint sur nous et nous a vraiment permis d'oublier nos peurs ce qui nous a permis d'exprimer nos personnalités avec le plus de sincérité possible. Nous nous étions libérés !

La phase pratique qui consiste en une mise en situation nous a beaucoup marqués. Ces activités nous ont permis de prendre conscience de nous-mêmes, de notre rapport aux autres et de notre organisation au travail. Ces exercices ont mis la personnalité de chacun en évidence et notre implication personnelle au sein du groupe. Cela nous fait porter un autre regard sur toutes les situations dans les relations humaines au travail qui ne sont pas toujours faciles.

En conclusion, nous avons beaucoup appris sur nous-mêmes et aussi des autres. Nous étions plus facilement disponibles pour communiquer et ouverts aux dialogues dans un contexte de franchise. Nous avons pu échanger nos impressions sereinement et nous avons été écoutés de tous sans être jugés mais en essayant, peut-être pour la première fois, de respecter les besoins de chacun. »



EQUI - RH

Chemin Saint-Heribert, 44

5100 NAMUR

Tél : 081/46.19.00

Internet : www.equi-rh.be

Agenda CCIN - Mai/Juin 2009

Renseignements et inscriptions :
CCI Namur - Tél : 081/32.05.54
Internet : www.ccinamur.be

Consultez régulièrement la rubrique Agenda du site internet de la CCI Namur !

Date, heure et lieu	Activité
25 mai, de 18h à 20h Zoning de Seilles	Tribune Energie Maîtriser sa facture d'énergie : mode d'emploi : présentation du projet de l'entreprise FOURNIPAC
26 mai, de 9h à 17h CCI Namur	Formation Maîtrisez les fonctions avancées d'EXCEL
26 mai, de 14h à 17h Namur Office Park	Quadrant Bel Lancement
28 mai, de 9h à 17h CCI Namur	Formation L'accueil téléphonique dans l'entreprise
29 mai, de 12h à 14h CCI Namur	Midi de la CCI Déjeuner-rencontres entre entrepreneurs
2 juin, de 17h45 à 21h Marche-en-Famenne	Séminaire La phase de réflexion : déterminez la valeur de votre entreprise
9 juin, de 8h30 à 12h30 CCI Namur	Séminaire Récupérez vos créances : Mode d'emploi
9 juin, de 14h à 17h CCI Namur	Tribune Energie Réalisez des économies d'énergie dans les magasins et supermarchés
10 juin, de 8h30 à 10h30 CCI Namur	Les matins sûrs Séance d'information sur la prévention et le bien-être du personnel
12 juin, de 12h à 14h CCI Namur	Midi de la CCI Déjeuner-rencontres entre entrepreneurs
18 juin, dès 18h Château de la Poste à Ronchinne	Garden Party

Nouveaux membres

• AMIS DU CHÂTEAU DE LAVAUX-SAINTE-ANNE [LES]
Rue du Château, 8 à 5580 LAVAUX-SAINTE-ANNE - Tél : 081/38.83.62
Activité : location de salle - Horeca.

• CHÂTEAU DE LA POSTE
Ronchinne, 25 à 5330 MAILLEN - Tél. : 081/41.14.05
Activité : lieu événementiel, hôtel.

• DJS BUROSERVICES
Rue de la Brasserie, 50 à 5310 EGHEZEE - Tél. : 081/23.44.20
Activités : services marketing - Routage.

• FEMY
Rue du Try, 7 à 5021 BONINNE - Tél : 081/21.20.08
Activités : conseils en management.



• ID CONSEIL

Rue du Try, 7 à 5021 BONINNE - Tél. : 081/21.21.26

Activité : service aux entreprises.

• ILLICO TRAVAUX NAMUR

Route d'Hatrival, 21 à 6870 Saint-Hubert - Tél : 061/31.58.65

Activités : un nouveau métier : courtier en travaux : établissement de devis par les artisans sélectionnés en fonction de critères stricts, défense des devis des artisans chez les clients, contrôle du bon démarrage du chantier, vérification de la satisfaction du client.

• JUMATT ANDENNE

Parc industriel de Seilles - Rue de Bourrie à 5300 SEILLES -

Tél : 085/82.33.33

Activité : construction de maisons.

La CCIN remercie ses membres pour la confiance qu'ils lui témoignent.

Réalisez des économies dans les magasins et supermarchés

Les supermarchés sont d'importants consommateurs d'énergie. Outre son impact environnemental, cette situation influence considérablement sur la marge de profit. Consciente de cette problématique, votre CCI organise, le mardi 9 juin, une **demi-journée d'informations sur les économies d'énergie réalisables dans les commerces et supermarchés.**

Au programme :

- Quelles pistes d'économies d'énergies
- La gestion du froid
- La gestion de l'éclairage (intérieur et parking)
- La gestion de la ventilation

Envie d'améliorer l'efficacité énergétique de votre établissement ?

Contactez :

Samantha Straet - CCI Namur

Tél : 081/32.05.53



L'Agent Relais Sowaccess, votre partenaire pour la transmission

Bientôt un cycle de séminaires dédiés à la cession de votre entreprise, à Marche-en-Famenne

-> Séminaire 1 (5 mai 2009)

La phase de médiation :

préparez votre entreprise à la vente

par Copilot, Cabinet de transmission de PME familiales

« Au cours de ce module, nous aborderons tous les paramètres qui facilitent la vente de l'entreprise. L'entreprise peut-elle se passer de son patron (et inversement) ? Est-elle en conformité sur le plan administratif ? Sa position de marché est-elle attractive ? Son organisation est-elle optimale ? Quel intérêt représente-t-elle sur le plan industriel ? Sa santé financière permet-elle de supporter une reprise ? Etc.

Ensuite, nous analyserons les différentes possibilités qui s'offrent aux patrons-cédants : la famille (donation/succession), le personnel (management buy-out) ou la vente à un tiers.

Nous concluons enfin par une présentation des différents canaux d'informations et d'aides présents en Région wallonne pour faciliter la transmission des entreprises ».

-> Séminaire 2 (2 juin 2009)

La phase de réflexion :

déterminez la valeur de votre entreprise

par BDO, Cabinet d'audit, de conseil et d'expertise comptable

« L'objectif du module consiste à donner un aperçu de la démarche d'évaluation d'entreprises, de même que des étapes préalables à la détermination

de la valeur en elle-même. Les différentes approches seront examinées (patrimoine, rendement, mixtes, sectorielles) en indiquant les motivations du choix d'une approche plutôt qu'une autre en fonction des cas d'espèce. Ensuite, un rapide aperçu des méthodes d'évaluation sera donné, avant d'illustrer ces principes dans un cas pratique ».

-> Séminaire 3 (22 septembre 2009)

La phase de décision :

négochiez la transmission de votre entreprise

par Christophe Remon, réviseur d'entreprise

« Nous commenterons cette phase cruciale où la négociation est intense. Bref, il se peut que votre entreprise soit passée au peigne fin pour permettre au futur acquéreur de se forger une opinion sur le prix et sur son acquisition.

Dans le cadre de ce séminaire, nous analyserons tous les points auxquels un acquéreur ou un vendeur de l'entreprise devra être attentif avant la conclusion de la convention de cession. En quoi consiste un audit d'acquisition ? Cet audit n'est pas seulement comptable mais porte également sur les aspects techniques, juridiques, environnementaux, commerciaux, financiers...

Quels sont les écueils à éviter ? Comment bien préparer cette phase pour qu'elle se passe de façon sereine, sans heurt majeur... Nous analyserons également les différents écueils que nous retrouvons dans le cadre des négociations, que ce soit dans le cas d'une transmission familiale ou vis-à-vis d'un tiers ».

La CCIN bouge !

-> Séminaire 4 (20 octobre 2009)

La phase opérationnelle : concrétisez la vente de votre entreprise

par Olivier Daout, Avocat au barreau de Charleroi et de Liège

« Nous commenterons les aspects juridiques de la cession en analysant tout les documents nécessaires à rédiger durant le processus de cession (accord de confidentialité, accord de principe, convention de cession, etc.). Pour chaque document, les différentes clauses nécessaires à une cession réussie seront analysées. Par ailleurs, nous aborderons le problème de l'incidence des régimes matrimoniaux sur la propriété de l'entreprise. Finalement, nous aborderons les conséquences fiscales des différents modes de cession (cession, donation, héritage) pour les différents types de cession (fonds de commerce ou titres) et les différents types d'acquéreurs (personne physique ou personne morale) ».

-> Séminaire 5 (24 novembre 2009)

Après la vente, la vie continue

par Jean-Louis Andrieux, Expert comptable et consultant (Cotarget)

« Il s'agit ici de sensibiliser les cédants aux différents aspects économiques et humains qui seront à gérer après la signature du contrat.

- Les implications contractuelles post-cession : garanties de passif, période d'accompagnement, prix différé
- Le projet de vie : préparation de la nouvelle vie, nouvelles activités
- La gestion du patrimoine : comment optimiser le produit de la vente ?
- La transmission familiale : comment gérer la transition dans une transmission familiale ? »

Ces 5 séminaires seront animés par des professionnels du secteur et l'objectif est de partager leur vécu, avec des cas concrets.



Infos ? Valéry Hamende - Tél : 081/32.05.56
E-mail : agentrelais-namur@ccinamur.be

Les tables de conversation en langues : **lancement en septembre !**

Inscrivez-vous dès maintenant !

Encadrées par un « native speaker », ces tables de conversation permettent aux participants d'améliorer leurs connaissances linguistiques par la pratique. L'organisation de ces tables répond au souci de réduire les déplacements des participants; c'est pourquoi, elles seront organisées dans les zonings ou dans des zones à forte densité commerciale ou industrielle de la province de Namur.

En pratique

- Groupes de 6 participants de même niveau (d'entreprises différentes ou de la même entreprise)
- Un animateur " Native Speaker "
- 2 heures par semaine (12h à 14h) - jour à déterminer
- 30 semaines/an (calé sur le rythme scolaire)
- 3 langues proposées (Anglais, Néerlandais, Allemand)
- Lieu : chez vous ou à proximité
- Accessible à toute personne motivée par le perfectionnement de ses connaissances linguistiques (patrons, cadres, employés).

- Test préalable pour évaluer votre niveau de connaissance
- Début des formations : septembre 2009

Avantages de la formule :

- Proximité des lieux de réunion
- Homogénéité des groupes
(Tables réparties par langue et par niveau de connaissance)
- Mise à profit de vos pauses - déjeuners
- Progrès assurés si présence assidue
- Tarif attractif



Infos et inscriptions :
Sophie Perron - Tél : 081/32.05.57
E-mail : sperron@ccinamur.be

La vie de nos entreprises

" Un pas plus loin " rejoint le réseau international Confrad

Un pas plus loin rejoint le réseau Confrad (www.confrad.com), un réseau international d'agences de communication indépendantes.

En intégrant ce groupement de bureaux issus des quatre coins du monde, l'agence namuroise s'ouvre à la possibilité de prendre part, dans le futur, à des collaborations actives sur des projets de campagne à diffusion internationale. En rejoignant le réseau Confrad, **Un pas plus loin** intègre un cercle de par-

tenaires localisés un peu partout dans le monde : Belgique mais aussi Etats-Unis, Grande-Bretagne, Danemark, France, Allemagne, Suisse, République tchèque, Finlande, Irlande, Pays-Bas, Russie et Suède.

La vingtaine d'agences indépendantes membres du réseau s'inscrivent dans une démarche d'échanges de savoir-faire, de pratiques, de formations et d'informations (études de marché, etc.).



Tous ces partenaires collaborent également à l'occasion de la mise en oeuvre de campagnes à portée internationale. Ce fut le cas pour des annonceurs tels que Volkswagen, L'Oréal, Lipton, Siemens, le WWF ou encore Orange.

confrad
international
advertising network

L'Ordre français du Mérite pour Fabienne Bister (Moutarderie Bister SA) !



Administratrice déléguée de la Moutarderie Bister SA à Namur et fondatrice-gérante de la Moutarderie Bister SARL à Troyes (Aube, Champagne), Fabienne Bister a reçu, le 17 mars dernier, les insignes français de Chevalier de l'Ordre National du Mérite pour sa contribution au bon développement des relations franco-belges.

Deuxième Ordre national, après celui de la Légion d'Honneur, l'**Ordre National du Mérite** a été créé en décembre 1963 par le Général de Gaulle pour récompenser des « mérites distingués », acquis soit dans une fonction civile, militaire ou publique, soit dans l'exercice d'une activité privée. Dès sa création, il put être accordé aux femmes comme aux hommes et dans des classes d'âge plus jeunes que celles de la Légion d'Honneur.

La construction, en 2002, d'une usine sur le sol français, en complémentarité de la Moutarderie implantée depuis plus de 85 ans à Jambes (Namur), amène des équipes belges et françaises à collaborer au quotidien. Cet échange permanent se poursuit dans les meilleures conditions et s'avère fructueux.

C'est tout un environnement humain, institutionnel et entrepreneurial qui est ainsi entraîné dans cette opération : personnel, clients, fournisseurs, concurrents, banquiers, fonctionnaires, transporteurs,... belges et français, travaillent avec les deux sites et font la liaison entre les deux pays, en bonne collaboration.

Fabienne Bister a également aidé certaines entreprises françaises à trouver des débouchés en Belgique et a donné quelques conseils aux sociétés belges désireuses d'investir en France.



Bister SA

Rue de Francquen, 1 à 5100 Jambes (Namur)

Tél : 081/30.03.06

Internet : www.bister.be

E-mail : bister@bister.com




PROMO

0% d'Intérêt

Choisissez aujourd'hui pour les atouts de communication de demain



Action valable jusqu'au 20/02/09.
À Jambes et Troyes en Belgique pour plus d'infos
02/30 03 06 ou cedric.deustrie@panasonic.com

SELECT HR déchiffre la partition

En matière de ressources humaines, pas de place à l'improvisation !

Ils se présentent comme « les virtuoses des ressources humaines » ; parce qu'ils ont appris à composer... face à leurs clients et aux candidats à l'emploi ? ; parce qu'ils déchiffrent ces derniers comme une partition, dans toutes leurs nuances ?

Dans un secteur où la concurrence est rude, **Select HR**, en tous les cas, ne fait pas de fausse note au vu de sa progression : implantée depuis 1986 dans notre pays, avec un seul bureau à Bruxelles, la société en compte aujourd'hui 18, pour lesquels oeuvrent 90 personnes.

« Et nous projetons encore des expansions au Luxembourg et au Moyen-Orient », indique Michèle Pourigneaux, Directrice régionale commerciale. Entreprise internationale (ndlr : aux Pays-Bas, en Espagne, à Dubai, au Qatar), **Select Human Resources** propose des solutions intégrées, du recrutement et de la sélection à la consultance et l'outplacement. L'apport de la société se situe à trois niveaux : le flux entrant (« pré-emploi) avec :

la gestion du recrutement, les tests et évaluations... ; le flux interne et le flux sortant (post-emploi) : les entretiens de fin d'emploi, l'outplacement,...

Legal, Finance, Office, IT, Technical,... sont les principaux secteurs ciblés par la société

« Notre core business est le recrutement et la sélection mais nous offrons un service global ; c'est pourquoi, une fois la personne en poste, nos consultants expérimentés en gestion des compétences et performances peuvent entrer en action. Description de fonctions, mise en place d'un système d'évaluation, team building, formations en leadership et communication... », expliquent Michèle Pourigneaux et Nathalie Naveaux, Office Manager du bureau de Louvain-la-Neuve.



Et elles exposent alors le souhait du client de trouver du sur mesure, d'autant plus en cette période de crise :

« on demande aux

sociétés de faire plus, avec moins de personnel ; il faut donc veiller à ce que chacun soit à la bonne place ! » L'un des atouts de cette PME belge est sans doute sa souplesse de réactivité car elle s'appuie sur des outils éprouvés ; mais, aux dires de nos interlocutrices, sa force tient certainement davantage encore dans ses consultants expérimentés et spécialisés, qui ont au minimum 5 ans d'expérience et chacun leur réseau de contacts.

Le groupe :

Select Human Resources Belgique / Select Human Resources Pays-Bas / Essensys (Belgique, Pays-Bas, France), spécialisé dans l'interim management / Quadrant Engineering Support (Belgique, Pays-Bas), spécialisé dans le détachement d'ingénieurs et de techniciens / Forsyth Financial Support (Pays-Bas) : détachement de professionnels du secteur financier / Talent RH (Espagne) : recrutement, sélection, formation et gestion du personnel / Select Facility Management Dubai

Sandrine Debroux, Directrice Marketing Clarins :

« Select Human Resources a très vite cerné le profil que nous recherchions. Nous avons beaucoup apprécié leur rapidité pour nous proposer des candidats, leur professionnalisme et le suivi apporté aux dossiers ! »

Laurent Dauge, Directeur Régional Shanks :

« Le Comité de Shanks Brabant a particulièrement apprécié sa collaboration avec SELECT dans le cadre d'une formation sur le « Change Management ». De par son expérience et son approche concrète, SELECT a apporté une réelle valeur ajoutée lors de son intervention ».

de gauche à droite : Laure Delhaye, Consultante commerciale, Nathalie Naveaux, Office Manager, Marie-Catherine Thonon, Consultante, Michèle Pourigneaux, Directeur Commercial Région Wallonie, Philippe Valette, Senior Technical Consultant



Select HR offre un panel de services complet, intégrant notamment le détachement, via ses experts intervenant à la demande et l'outplacement...

« L'harmonie commence par l'écoute » rappelle **Select HR** dans ses plaquettes de présentation... La qualité de l'écoute favorisant la perception des besoins et de la philosophie de l'entreprise est soignée ; ce sont des ingénieurs, par exemple, qui dénichent les profils techniques ; « dans ce même ordre d'esprit, en matière d'outplacement, nous plaçons la manager de 55 ans en présence d'un consultant senior... », précise Nathalie Naveaux. Les consultants jouent le rôle de conseillers dans une société qui continue à engager : 4 personnes pour le bureau de Gosselies, en février de cette année, 5 à Liège, en janvier 2008 et 4 à Louvain-la-Neuve, en mai 2007. « Le tout n'est pas de proposer un candidat répondant aux critères ; encore faut-il qu'il partage la culture d'entreprise, ses valeurs, le but étant que les deux parties soient gagnantes : le client et la société.

S.H.



SELECT HR

Rue du Bosquet, 7
1348 LOUVAIN-LA-NEUVE
Tel : 010/48.63.03 - Fax : 010/48.63.25
E-mail : louvain-la-neuve@selecthr.be

Rue Adrienne Bolland, 47
6041 GOSSELIES
Tel : 071/90.50.10 - Fax : 071/90.50.11
E-mail : gosselies@selecthr.be

Autres informations et localisations des bureaux : www.selecthr.be



POWERSKY : YOUR FUTURE IS NOW

'Somaclim' et 'Chauffage et ventilation de Lasne' existent respectivement depuis 10 et 30 ans. Powersky Energy, c'est la réponse professionnelle aux clients confrontés à un foisonnement d'informations en matière énergétique; l'analyse, la réflexion sur ce point, la réponse au cas par cas.

« Avec 2 associés, nous avons réuni 'Somaclim' (entretien, dépannage, pompes à chaleur) et 'Chauffage et ventilation de Lasne' en y adjoignant la dimension d'un bureau d'études et renforcé avec **Powersky Energy** créé il y a un an, qui est dédié plus spécifiquement aux panneaux photovoltaïques pour permettre à un projet global de réduction de consommation énergétique d'exister » relate Philippe Grandjean.

Il existe encore des prestataires négligeant la notion de régulation entre les différentes énergies. C'est là où le bât blesse : en l'absence de cadre législatif strict, beaucoup envahissent le marché sans bagage technique solide. Des installateurs appliquent des solutions presque toutes faites, faisant fi d'analyses pour un rendement optimal et des attentes des clients. La présence de Xavier De Bueger, ingénieur, en interne, est incontournable pour **Powersky Energy**. L'approche tiendra compte des possibilités techniques réelles. Les calculs d'inclinaison des toits, des déperditions... sont préalables à toute installation. Le contrôle de la qualité est, quant à lui, facilité par un partenariat fidèle avec l'industrie et principalement avec Viessmann.



Les demandes émanent de particuliers, de syndicats ou de PME qui souhaitent la mise en place de la rénovation conscients du coût élevé de certains postes, soucieux d'optimiser ce qui

existe déjà. « Les communes aussi nous contactent, qui s'inscrivent toujours davantage dans une démarche de développement durable », ajoute le Gérant.

Il l'admet : « Le plus difficile dans notre métier, c'est d'accepter de se

focaliser sur le moyen terme ». Après avoir joué le rôle de « démineur », par rapport aux flux d'informations relayés par les politiques et les médias, la société qui a étudié la faisabilité du projet est confrontée à la phase de la réflexion du client. Dans tous les cas, 2009 sera une nouvelle année de progression, les clients étant poussés par les primes, l'obligation de rénovation des installations et voyant dans le tout un excellent placement.

« La matière est vraiment vivante ! ». De là la nécessité d'être en constante veille technologique, pour **Powersky**. Ses dirigeants sont optimistes : « Nous avons comme ambition d'être numéro 1 dans notre approche, sur le Brabant wallon et l'est de Bruxelles, en croissance organique ou externe... et ce, dans les 4 ans ». Depuis le 1er avril 2008, nous avons connu une croissance de 48 % du nombre d'installations ! Un très bon début...



S.H.

POWERSKY ENERGY
CHAUFFAGE ET VENTILATION DE LASNE
SOMACLIM SPRL

Chée de Charleroi, 60
1380 LASNE

Tél : 02/633.21.31 – Fax : 02/633.52.82.

Internet : www.powersky.com

E-mail : info@powersky.com

Agenda CCIBW - Mai/Juin 2009

Consultez régulièrement l'agenda de la CCIBW sur son site : www.ccibw.be. Vous y trouverez davantage d'informations concernant ses manifestations ainsi que le montant de la participation aux frais...

Date, heure et lieu	Activité
28 mai, de 9h à 12h, à la CCIBW	La Responsabilité sociétale des Entreprises, un mode de management innovant et durable « Contexte, cadre et enjeux de la RSE » (session 1)
29 mai, de 8h30 à 10h, à la CCIBW	Séance d'introduction sur la propriété intellectuelle par Dominique Kaesmacher (Kirkpatrick)
29 mai, de 10h15 à 13h FloWell - Rue du Château, 95 à 1470 Bousval	Cocktail découverte entreprise chez FloWell International : stockiste et fabricant de tubes, raccords à souder et brides en acier inoxydable et en alliages nickel, FloWell fête ses 40 ans !!!
12 juin, de 8h30 à 10h, à la CCIBW	Petit déjeuner de présentation des services de la CCIBW
23 juin, de 12h à 14h15 Golf de la Tournette - Nivelles	Midi d'affaires « 10/10 » 10 entreprises présentent leurs activités en 10 minutes

Renseignements et inscriptions : Christine Larcier et Kathleen Van den Bril - Tél : 067/89.33.35/31 - Internet : www.ccibw.be

Quelques photos de l'un des derniers « 10/10 » de la CCIBW (midis d'affaires)



De gauche à droite : Gilles Vandenberghe et Nicole Messeaux (Quality Business - Hoeilaart), Angela Leone (Sales Consult - Zaventem) - Eric Croisy (Adva Consult - Braine-le-Château)



Prochain 10/10 : 23 juin 2009 - Inscriptions : Christine Larcier - Tél : 067/89.33.35 - E-mail : christine.larcier@ccibw.be



© Emmanuel Crooy



© Emmanuel Crooy

En invité d'honneur : Alain Afflelou

Entreprendre 2009 : la CCIBW à « l'incontournable rendez-vous des PME »



Les 1er et 2 avril 2009, sur le site de « Tour & Taxis » (Bruxelles), se déroulait le Salon « Entreprendre ». Au programme : une centaine de conférences et ateliers comme : « Comment internationaliser son business », « Comment relancer l'économie », « La fiscalité environnementale », « Comment vendre ou valoriser au mieux vos idées ? », etc.

Le Salon qui s'adressait avant tout aux chefs d'entreprise, indépendants, créateurs ou porteurs de projets, comptables, avocats, consultants, cédants ou repreneurs accueillit quelque 250 exposants sur près de 14.000 m², dont la CCIBW et quelques-uns de ses Membres.

Il était structuré en parcours thématiques :

comptabilité, fiscalité, gestion et évaluation d'entreprises; cessions et reprises d'affaires; financement; e-business; aides à la création; export; franchise; services, équipements et nouvelles technologies.

Des consultations gratuites et individuelles y étaient proposées avec des avocats, comptable, réviseur, expert-comptable, coach, notaire... C'est la 6^e année consécutive pour ce salon dont l'objectif est de créer des vocations, stimuler l'esprit d'entreprise et l'envie d'entreprendre. Pour cette édition, l'invité d'honneur fut Alain Afflelou qui a créé la première franchise en Europe, dans la distribution optique et a développé un réseau de 900 points de vente; sa société réalise un chiffre d'affaires consolidé de plus de 200 millions d'euros !

Le jeudi, la journée était plus spécifiquement axée sur « Entreprendre au féminin », avec la présence de Justine Henin...



Séance d'informations sur la Responsabilité sociétale des entreprises (« RSE »)



Cette année encore, ce sont Serge De Backer et Marie d'Huart (Cap Conseil) qui animeront les séances

Amélioration de l'image de marque vis-à-vis de la société, à l'international; avantages compétitifs dans les marchés publics et privés et à l'international, moteur d'innovation et capacité à anticiper; amélioration de la compétence et de la motivation des travailleurs; implication du personnel et de la direction dans une démarche éthique et citoyenne, réduction des coûts, économie d'énergie par la réduction des gaspillages... Tels sont quelques-uns des atouts majeurs de la « RSE », Responsabilité Sociétale des Entreprises.

Afin de permettre à ses sociétés de mieux appréhender ce mode de management innovant et durable, la **CCIBW** organisait en ses locaux, le 23 avril, une séance d'informations sur le sujet, qui a suscité un large intérêt, au vu du nombre d'entreprises qui y participaient. Elle entendait dans le même temps exposer le contenu des 6



sessions qu'elle organisera, en collaboration avec Cap Conseil (ndlr : un bureau de conseil fondé en 2003, spécialisé en développement durable, responsabilité sociétale et éthique). S'y mêleront éléments de théorie et... de terrain, les représentants des entreprises étant directement incités à mettre sur pied des actions concrètes et à revenir vers les formateurs avec leurs questions, les difficultés rencontrées. Etalées **du 28 mai 2006 au 21 janvier 2009**, ces 6 demi-journées seront directement rentables pour l'entreprise !

Infos & inscriptions :

Dominique Verleye : 067/89.33.39
K. Van Den Bril : 067/89.33.31

Genval : le Musée de l'Eau et de la Fontaine a 20 ans ! Offrez-lui une goutte d'eau !

Achetez symboliquement une goutte d'eau pour 2,50 euros, vous proposez « **Le Musée de l'Eau et de la Fontaine** » !... car chacune compte pour participer au développement du Musée et de ses activités...

Centre d'éducation et de sensibilisation à l'importance de l'eau dans notre vie, le musée se veut aussi lieu de connaissances et de découverte de ce patrimoine jadis d'utilité publique et aujourd'hui souvent délaissé que sont les fontaines. Pour prendre part à son projet de conscientisation, contribuer à son rayonnement, vos dons seront les bienvenus sur le compte : 000-1458896-16. Le Musée, lieu de visite incontournable pour les écoles et les touristes de passage au lac de Genval, vous donne aussi rendez-vous le 17 mai, de 15h à 17h, à l'occasion du « Printemps des Musées » et de ses 20 ans, pour un concert récréatif des flûtistes du Quatuor Hinemoa dont les jeunes instrumentistes ont remporté l'an passé le Premier Prix du Concours de Musique de chambre Horlait Dapserns. Les flûtistes Séverine Conreur, Amélie Douay, Camille Guénat, Laurence Hekster interpréteront des œuvres de Bach, Bozza, Berthomieu, Mendelssohn, Kuhlau, Lysigh.

Le Musée offre aussi à ses visiteurs de l'or bleu : jusqu'au 30 juin, tout visiteur adulte pourra compléter un bon de participation pour un concours dont les lots sont... de l'eau minérale. Cinq personnes tirées

au sort recevront leur poids... en eau San Benedetto. En outre, en répondant à un questionnaire (toutes les réponses sont dans le Musée !), ces visiteurs remporteront peut-être un séjour au Château du Lac, hôtel 5 étoiles de Genval. La féerie d'une nuit dans ce lieu prestigieux, en chambre « Great » pour 2 avec jacuzzi, les plaisirs d'un petit déjeuner buffet, le libre accès au « Martin'Spa Bodywhelth » !...

Infos pratiques :

Musée de l'Eau et de la Fontaine
Avenue Hoover, 63 à 1332 Genval (Rixensart) - Tél. : 02/654.19.23
E-mail : musee.eau.fontaine@belgacom.net

Ouvert : du lundi au vendredi, de 9h30 à 12h et de 13h30 à 16h30;
samedi, dimanche et jours fériés : de 10h à 18h

Tarifs : adultes : 3 euros; enfants (6 à 12 ans) : 2 euros

Le quatuor Hinemoa s'y produira le 17 mai



« Cluster Technologique »

Trois sociétés osent s'engager : tout bénéfique pour les clients

Kap Evolution, Brainstorming et Syscom viennent de s'associer pour encore mieux rencontrer les attentes de leurs clients dans plusieurs domaines. Les entreprises souhaitent travailler avec un partenaire local et la proximité géographique est donc privilégiée, que ce soit en Wallonie, en Flandre ou à Bruxelles. Et elles sont désireuses de pouvoir bénéficier de diverses compétences informatiques : logiciels de gestions ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), comptabilité et finance, infrastructure (messagerie, réseaux, PDA,...). A l'heure actuelle, un fournisseur informatique dispose rarement de l'ensemble de ces compétences en interne et les associations sont souvent temporaires, les uns et les autres se renvoyant la balle à la moindre difficulté. Pourquoi ne pas s'engager en prenant des accords concrets avec des partenaires sur le long terme ? C'est au dépat de cette réflexion que **Kap Evolution, Brainstorming et Syscom ont uni leurs forces au sein d'un « Cluster technologique »**.



De gauche à droite : Jan Staar (Syscom), Philippe Lebailly (Kap Evolution), Benoit Claeys (Brainstorming)



Pour mettre en œuvre ces technologies devenues aujourd'hui indispensables, diverses équipes de conseillers en solution de gestion (comptabilité et finance, ERP) aident les entreprises pour déterminer les grandes lignes d'amélioration envisageables et transmettent des propositions adaptées en fonction des besoins du client. La plus-value pour le client clairement identifiée, ce dernier reçoit un document chiffré attestant cet avantage. Tous les éléments sont détaillés : budget, planning, besoins en ressources matérielles et humaines, logiciels, matériel, hardware. De commun accord, l'équipe de projet décide d'un planning et d'un phasage en fonction des priorités...

La pérennité des solutions proposées est encore renforcée par ce partenariat qui procure aux entreprises le choix entre différents logiciels de gestion (Silicon Master, SAP Business One, BOB, SyscomAcc, Winbooks, eLink, Visual) et des équipes d'implémentations spécialisées dans le métier du client. Philippe Lebailly (Kap Evolution), Benoit Claeys (Brainstorming), Jan Staar (Syscom) osent s'engager à partager leurs complémentarités au service de leurs clients. Il y a 30 ans, en 1979 exactement, Jan Staar décidait de développer un programme de calcul. Ce qui avait commencé comme un projet d'étudiant devint vite un environnement professionnel : Syscom était né !

Il y a 20 ans, Benoit Claeys lançait Brainstorming et le logiciel Silicon Master. Il y a 10 ans, Philippe Lebailly commençait la première implémentation ERP pour Kap Evolution. Face aux grands intégrateurs du marché, « Silicon Master » est leader en intégration d'ERP pour PME-PMI.

« N'hésitez pas à nous contacter pour connaître les coordonnées exactes des sociétés utilisatrices; vous y retrouverez sans doute les « Gazelles » de votre marché. Demain on se rencontre, dans un an nous mettons en place un système de gestion et dans 10 ans nous fêterons votre leadership », lancent les 3 partenaires...



Kap Evolution - Vijverslaan, 43 à 1780 Wemmel
Tel : 02/460.76.56 - Internet : www.kapevolution.be



Syscom N.V - Tervuursesteenweg, 159 à 3060 Bertem
Tel : 016/49.99.70 - E-mail : info@syscom.be



Brainstorming - Rue de l'Yser, 255-257 à 4430 Ans
Tel : 043/42.22.21 - Internet : www.brainstorming.be

Les Explorateurs

Nadine Salembier voue son nom et son image à l'esthétique

Après avoir développé une gamme de produits à base de plantes, Nadine Salembier ou plutôt la société qui porte son nom, l'exporte largement. Un véritable parcours de petit poucet sur un marché dominé par les grandes marques internationales !



Diplômée en 1961, l'esthéticienne a ouvert trois instituts de beauté. Aidée par des scientifiques de renom, elle a créé sous sa propre marque, en 1973, une gamme de produits naturels testés en clinique : « En 1970, lors d'un congrès de dermatologie à Lyon, Nadine Salembier a sympathisé avec un chimiste cosmétologue travaillant pour l'entreprise pharmaceutique Sandoz. Plus tard, ils ont décidé d'associer le fruit de leur travail, confié alors à un laboratoire de Versailles, explique Luc Deweer, administrateur-délégué, qui n'est autre que le fils de Nadine Salembier. Pour des raisons pratiques, la production sera ensuite confiée à une société de Thuin spécialisée en phytothérapie. Ce qui nous donne aujourd'hui un produit 100 % belge ! ».

Les créations seront testées et vendues en institut : « Au départ, nous avons essayé de commercialiser notre gamme en Belgique... sans grand succès puisque nul n'est prophète en son pays. Nous sommes alors partis à la conquête des marchés étrangers, en fréquentant les salons, tant en Europe que sur les autres continents. Là, le succès fut immédiat, surtout vers les pays asiatiques... ». La gamme de produits et soins ne cesse de s'étoffer : « En plus de nos valeurs sûres à l'efficacité prouvée, nous évoluons au gré des résultats de la recherche : acides de fruits, crèmes ADN, acide hyaluronique, etc. mais aussi des exigences et des souhaits de nos collaborateurs étrangers ».

Attache régionale

A Comines, on connaît bien l'institut de beauté Nadine Salembier situé dans la rue de Wervicq. Pourtant, nul ne sait vraiment qu'au sein des bureaux de l'étage, une équipe exporte l'image et les cosmétiques signés « Nadine Salembier » vers le monde entier. Malgré sa réussite internationale dans un domaine des plus concurrentiels, elle est toujours restée fidèle à sa ville natale. « Il nous fallait un pied-à-terre sur la capitale mais tout est décidé ici ». Nadine Salembier est ainsi implanté à Bruxelles, avenue Louise mais déménagera bientôt vers un nouveau centre d'une surface de 400 m² le long du boulevard de Waterloo. Un site qui alliera l'esthétisme à la médecine esthétique. « Les soins esthétiques, le bien-être et les soins de beauté constituent l'essence de notre savoir-faire et de notre professionnalisme. Nous partageons aujourd'hui notre passion avec de nouveaux partenaires en phase avec notre philosophie et au diapason avec ce qui fonde la réputation de notre entreprise. Un expert maquilleur et un coach attitude conseilleront également

nos clientes et clients ». Aujourd'hui, de la Cité des Marmousets et des Mountches, les produits sont exportés vers Hong-Kong, Taïwan, la Corée, la Malaisie, le Japon, la Chine, le Canada, le Bénin, etc.

En 1995, aidée par des spécialistes du « commerce associé » et de la « Franchise », l'entreprise se remet fondamentalement en question et créa le concept des instituts « Beauté & Vie » dont le centre pilote fut établi à Comines en 1997. « Nous élaborons ainsi un partenariat plus global et une offre complète qui incluent le savoir-faire, les produits et un aménagement des lieux tourné vers le « centre de thalasso en milieu urbain ou les soins dispensés sont orientés vers le bien-être et la relaxation. Nous transmettons notre expérience et notre savoir-faire, sur base de formations dispensées aux esthéticiennes et responsables des centres partenaires. D'autres formules de commercialisation sont également appliquées selon les pays visés. Soulignons le cas de pays africains où l'entreprise a contribué à la mise en place de deux écoles d'esthétique au Togo et au Bénin. Certaines jeunes diplômées ont la chance d'effectuer un stage d'immersion commercial et professionnel à Comines et à Bruxelles... En contrepartie, le centre s'engage à utiliser nos produits ». Récemment, l'entreprise a transformé son site internet en site e-commerce pour vendre ses produits en ligne. Nadine Salembier s'attache également à défendre et promouvoir le métier d'esthéticienne par le biais de responsabilités importantes au sein de deux associations professionnelles, l'une belge, l'autre internationale. Elle vient enfin d'être nommée experte auprès de la Commission Européenne au sein d'un groupe de travail chargé de réglementer la profession au niveau européen.

J.G.



NADINE SALEMBIER DIFFUSION SA

« Beauté et Vie » Comines

Rue de Wervicq, 18 - 7780 COMINES

Tél.: 056/55.96.24

« Beauté et Vie » Bruxelles

Bvd de Waterloo, 53 - 1050 BRUXELLES

Tél. : 02/512.94.31 - Fax : 056/55.63.10

Internet: www.salembier.com - E-mail: info@salembier.com

Climatisation - rafraîchissement... quelques conseils

Le climat se réchauffe inexorablement. Nos bureaux, salles de réunion, salles de conférences, salles d'attente, showrooms, magasins et autres espaces à grande concentration d'occupants seront surchauffés cet été. Comment éviter la surchauffe des bâtiments, comment diminuer les factures d'électricité pour le rafraîchissement (climatisation), comment se passer de la climatisation mécanique (énergivore).

Le saviez-vous ?

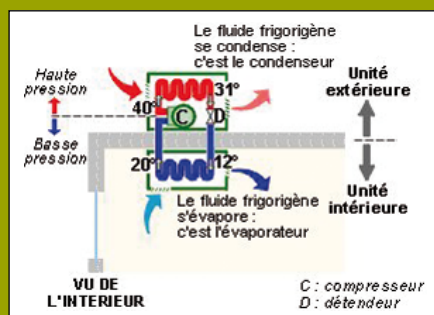
La température extérieure moyenne en Belgique dépasse 24°C seulement durant 150 heures par an, c'est-à-dire 2 % du temps. Et donc, **la climatisation ne serait nécessaire que 2 % du temps par an...**

Ceci, sans apport extérieur de chaleur par le soleil (à travers le vitrage) et sans apport intérieur de chaleur (appareillage et luminaires chauffant + présence humaine). La climatisation est un investissement coûteux à l'achat, à la maintenance et à l'utilisation (**une frigorie coûte trois fois plus qu'une calorie !**).

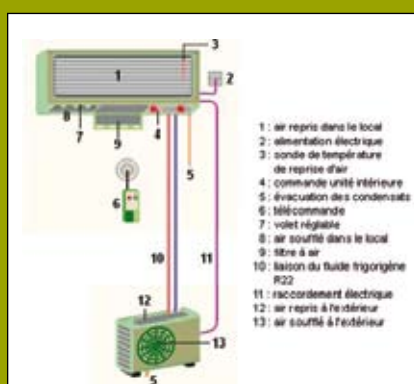
Le fonctionnement d'un climatiseur

est basé sur le changement de phase d'un fluide frigorigène (principe de la pompe à chaleur) :

- dans l'**évaporateur**, le fluide capte la chaleur dans l'air du local et s'évapore;
- dans le **condenseur**, le fluide redevient liquide car il est refroidi par l'air extérieur.



- Le **compresseur** a pour rôle de comprimer le gaz, opération accompagnée d'une forte élévation de température qui permettra au fluide frigorigène de céder sa chaleur à l'air extérieur.
- Le **détendeur** relâche la pression, opération accompagnée d'une forte diminution de température nécessaire à l'échange de chaleur avec l'air ambiant.



Trucs et ficelles pour économiser l'énergie

1) Il est possible de se passer ou de limiter fortement l'usage de la climatisation

Il est vivement conseillé de :

- limiter les apports extérieurs de chaleur (ombrage EXTERIEUR des vitres en été par casquettes et arbres à feuilles caduques). Attention aux coupoles horizontales.
- réduire au maximum la production de chaleur de tout appareil chauffant (PC, serveurs, écrans, imprimantes, photocopieurs, percolateurs) => éteindre quand on n'en a pas besoin ou en cas d'absence !

- réduire l'apport de chaleur dû aux systèmes d'éclairage
 - => éteindre quand on n'en a pas besoin ou quand la lumière naturelle suffit
 - => remplacer les ampoules halogènes par des ampoules fluo compactes ou tubes fluorescents
 - => voir d'autres conseils dans l'article « Economie d'énergie en Eclairage » - CCI Mag - février 2009
- Evacuer la nuit (free cooling) les calories accumulées pendant les heures de présence de personnel ou d'activité dans les locaux.
- Introduire de l'air frais (venant de l'extérieur) dans le système de ventilation.
- Calorifuger les circuits de chaud

2) Il est possible d'améliorer le système de climatisation

- Eviter que le chaud ne détruise le froid : configurer le fonctionnement de la production de frais et de la production de chaleur de sorte que les 2 systèmes ne fonctionnent pas en même temps ! Il est conseillé de maintenir un « gap » de 3°C entre la consigne de chauffage et la consigne de refroidissement : extinction de production de chaud lorsque la température intérieure est > 21°C et extinction de la production de frais lorsque la température est < 24°C.
- Bloquer l'enclenchement du groupe de froid en dessous de 13°C à 15°C extérieur.
- Diminuer de 1°C la température de consigne de refroidissement permet d'économiser plus de 20 % d'énergie.
- Configurer au mieux les consignes de températures à l'évaporateur et au condenseur :
 - 1°C de plus à l'évaporateur => - 3 % de consommation
 - 1°C de moins au condenseur => - 3 % de consommation
- Si le refroidissement se fait par eau glycolée : adapter la T° d'évaporation en fonction de la saison : départ de l'eau froide : 6° en été / 9° en mi-saison / 12° en hiver.
- N'oubliez pas de faire la maintenance régulière de l'installation de climatisation (nettoyage des filtres à air, nettoyage des ailettes des condenseurs, dégivrage des évaporateurs, tension correcte des courroies de pulsion d'air, juste pression du fluide frigorigène, élimination de l'eau dans les fluides frigorigènes)
- Eviter l'ensoleillement de la batterie de froid (souvent posée sur le toit et en plein sud !)
- Bien positionner le thermostat d'ambiance et les capteurs de température
- Eviter la recirculation de l'air autour de la tour de refroidissement

Bon pour le portefeuille :

- La Région wallonne accorde des subventions (50 %) pour les audits et des primes pour l'installation d'un dispositif de régulation du froid et d'optimisation des cycles de dégivrage.
- De même le Service Fédéral permet aussi des déductions fiscales (13,5%) pour des investissements d'amélioration du rendement de la climatisation.
- Plus d'infos : [www.energie.wallonie.be/Aides et primes/Entreprises](http://www.energie.wallonie.be/Aides_et_primes/Entreprises)

Documentation complémentaire :

www.energypooling.be/ Informations Utiles / Investissements économiseurs

Contact :

Philippe Smekens (conseiller énergie - CCIH)
E-mail : philippe.smekens@ccih.be
mobile : 0495/14.47.85

Gestion des campagnes AdWords

Si vous êtes l'heureux entrepreneur qui réalise une partie importante de son chiffre d'affaires via e-Commerce, vous avez déjà entendu parler de la publicité sur Internet via le système Google AdWords et sans doute l'utilisez-vous déjà. Dans ce cas, vous vous demandez certainement de manière régulière comment diminuer le budget AdWords tout en conservant votre chiffre d'affaires, voire en l'améliorant. Et si vous n'êtes pas encore client AdWords et que vous hésitez à vous lancer dans l'aventure, vous serez certainement intéressé de voir comment on peut maîtriser les dépenses...

Comment fonctionne AdWords ?

AdWords vous permet de gérer des campagnes publicitaires pour vos produits en définissant un budget quotidien, des mots-clés, des horaires et des plages géographiques. Aux mots-clés, sont associées des enchères : lorsqu'un utilisateur effectue une recherche Web via Google, le moteur de gestion de AdWords détermine l'ordre dans lequel les publicités des marchands doivent apparaître sur les pages de résultats qui sont présentées à l'utilisateur et ceci, en tenant compte des enchères et de critères statistiques. Plus vous montez les enchères, plus vos annonces seront fréquemment en tête et, peut-être, seront choisies par l'utilisateur pour visiter votre site et finalement passer une commande. Chaque clic de l'utilisateur sur votre annonce, vous est facturé au montant de l'enchère à ce moment-là.

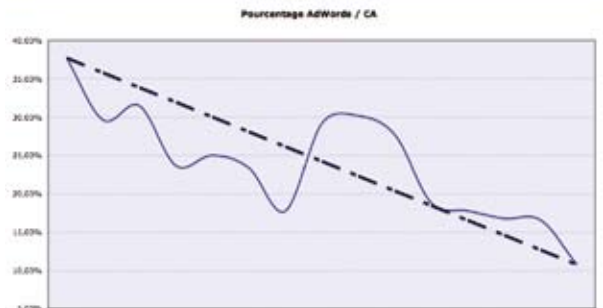
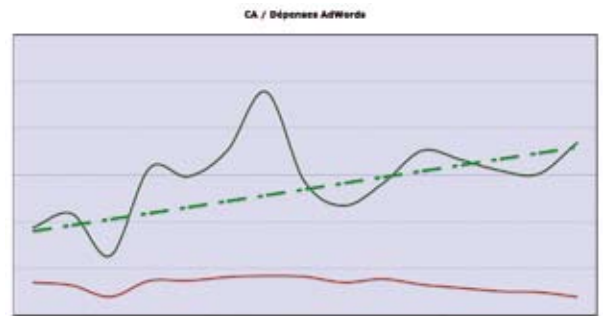
Des inconvénients ?

La surveillance de l'évolution des dépenses est complexe, au point que des entreprises spécialisées se sont engouffrées dans la brèche et offrent des services de contrôle des campagnes aux sociétés qui commercent sur Internet. Ces services vous déchargent du contrôle quotidien des campagnes et de l'analyse du volume important de données nécessaires à la maîtrise des événements. En général, ils sont facturés en pourcentage de vos propres dépenses AdWords...

Inconvénients potentiels :

- rien ne garantit que leurs gestionnaires de compte connaissent mieux votre propre marché que vous-même, ce qui restera toujours un point important dans la gestion des mots-clés;
- le fait qu'ils se rémunèrent en % de vos dépenses AdWords est contradictoire par rapport à votre désir de diminuer ce poste de dépenses;
- les temps de réaction lorsqu'une campagne "dérépe" sont parfois beaucoup trop longs;
- les informations dont ils disposent ne seront jamais aussi complètes que celles dont vous disposez « naturellement » - sauf à leur donner un accès illimité à votre infrastructure de back-office...

Si par contre, vous gardez la maîtrise de la gestion de vos campagnes, il est alors important de disposer de tous les outils adéquats pour garder le contrôle des dépenses. Or, si les outils AdWords de Google sont relativement complets pour ce qui est de la gestion des campagnes, la mise en relation, en temps réel, avec vos données de vente reste à faire... et seul vous-même (ou votre sous-traitant IT) pouvez le réaliser ! La principale difficulté est de comprendre quels sont les paramètres qui influencent réellement vos campagnes et quelle est l'inertie du système. Dans ce domaine, il n'y a pas de recette universelle... contrairement à ce que de nombreux éditeurs de livres sur le sujet essaient de faire croire...



Voici une situation réelle :

Au point de départ,

- PME (< 5 personnes) ayant démarré ses activités e-Commerce en 2005 et dont plus de 90 % du CA sont réalisés en e-Commerce;
- CA mensuel de 2008 de l'ordre de 100.000 €;
- depuis 2008, le constat est que les dépenses AdWords (alors gérées par une société externe) augmentent sans cesse, le contrôle devient de plus en plus complexe, la compréhension de ce qui se passe réellement entre les modifications et leurs effets apparaît aléatoire. De moins de 20 % jusqu'en 2007, les dépenses atteignent les 30 % en août 2008 avec des pointes au-delà de 40 % certains jours.

Il devenait donc urgent d'agir !

Une série de mesures sont prises :

- arrêt de la sous-traitance de la gestion des AdWords;
- modification du site Web lui-même pour améliorer le tracking du comportement des clients;
- analyse détaillée des coûts AdWords en fonction du temps avec mise en perspective des accès au site web;
- ajout d'un outil de traitement des fichiers de logs du serveur Web;
- restructuration des mots-clés des campagnes et affinement des budgets par mots-clés;
- développement d'outils "temps réel" mettant en parallèle la consommation AdWords et les ventes;
- création de rapports adaptés mettant en corrélation les paramètres essentiels.

Une connaissance beaucoup plus pointue du comportement des utilisateurs a permis d'optimiser les jours et heures auxquels les campagnes doivent être activées. La méthodologie d'optimisation mise au point est globalement efficace, même si la forme des graphiques montre la nécessité d'une surveillance régulière et que l'on n'est pas à l'abri d'erreurs de paramétrage...

Après 4 mois d'application de la méthode, les économies réalisées dépassent les 50.000 €, ce qui représente un rendement sur l'investissement (le coût du développement) de plus de 300 %, soit une projection annuelle de l'ordre de 900 % !

Infos :

Pascal Pochet

E-mail : p3consulting@gmail.com

Un formulaire de pré-évaluation vous sera envoyé.

L'octroi d'un GSM constitue-t-il une rémunération attrayante ?

La plupart des employeurs cherchent à rémunérer leurs travailleurs de manière intéressante. Ces dernières années, ils offrent de plus en plus un GSM qui peut également être utilisé à des fins personnelles. A ce point que les services d'inspection ont ajouté l'octroi d'un GSM à la liste des points à contrôler systématiquement. Cette composante salariale est-elle vraiment aussi avantageuse qu'on prétend ?

Signalons tout d'abord que, lors de l'octroi d'un GSM, il est important de fixer, de préférence par écrit, les règles du jeu (exemples : téléphoner à des numéros payants, prêt du GSM à des tiers,...). Dans ce cadre, il est conseillé d'établir un règlement pour l'utilisation du GSM.

Il faut faire une distinction entre les GSM à usage mixte et ceux qui ne peuvent être utilisés qu'à des fins professionnelles. Ces derniers ne constituent pas un avantage mais un outil de travail que l'employeur met à la disposition du travailleur afin que celui-ci puisse (mieux) faire son travail. Comme il n'y a pas d'avantage, il ne peut être question de rémunération. Cela pourrait par exemple être le cas pour un travailleur qui doit remettre chaque soir son GSM professionnel à son employeur ou qui dispose d'un GSM professionnel mais paie lui-même les conversations privées.

Mise à disposition gratuite d'un GSM à des fins privées

Tous les avantages évaluables en argent auxquels le travailleur a droit du fait de son emploi, sont considérés comme rémunération. Concrètement, il s'agit du montant économisé par le travailleur suite à la prise en charge par l'employeur (d'une partie) des appels téléphoniques. Il faut tenir compte du coût réel pour déterminer la valeur de l'avantage.

Les montants qui se rapportent aux frais propres à l'employeur (c'est-à-dire les frais engagés exclusivement pour l'exécution du contrat de travail) sont évidemment exclus. L'employeur, sur la base de justificatifs, doit toutefois pouvoir démontrer la réalité, le montant des frais et évaluer le rapport entre l'usage privé et l'usage à des fins professionnelles.

La valeur réelle doit être prise en compte pour déterminer, par exemple, l'indemnité de rupture, le délai de préavis,...

Le montant réel de l'avantage est soumis à l'ONSS. Etant donné que le montant servant de base au calcul des cotisations ONSS est le même que le salaire, il n'y a pas vraiment d'avantage. A noter toutefois que l'inspection peut parfois proposer un montant forfaitaire pouvant être inférieur aux frais réels (dans la pratique, un montant entre 10 et 15 euros est parfois accepté en tant qu'avantage).

Toutes les rémunérations qui, pour le travailleur, constituent le produit de son travail, sont imposables. La mise à disposition gratuite (ou moyennant paiement d'une modeste contribution) d'un GSM constitue un avantage de toute nature imposable dans le chef du travailleur. L'avantage n'a pas été déterminé forfaitairement et doit être examiné au cas par cas, en tenant compte des circonstances de fait.

Cela nous permet de conclure que l'évaluation de cet avantage ne s'effectue pas forfaitairement, ni pour le fisc, ni pour l'ONSS. Il en résulte que l'octroi d'un tel avantage en remplacement d'une rémunération 'classique' n'offre aucune plus-value aux travailleurs. Espérons que le législateur se penche sur cette problématique afin de réduire la charge administrative pour l'employeur et de fixer des règles claires et précises concernant la valeur de cet avantage.

An Wuytack Manager service juridique

Infos : Internet - www.hdp.be.

Guide des actions à l'étranger pour les exportateurs wallons (2009) Le monde est à votre portée !



Le programme d'actions proposé par l'AWEX, en 2009, comporte 217 actions de promotion et de prospection commerciale, dont les 2/3 seront réalisés par l'AWEX, en tant que maître d'œuvre; il couvre plus de 30 secteurs d'activités différents et vise quelque 85 marchés. Ce large éventail d'actions procède de la volonté de proposer à un maximum d'entreprises, qu'elles soient grandes ou petites, nouvellement exportatrices ou aguerries à l'international, une offre de services la plus diversifiée possible.

Dans un dépliant joint, sont également présentées les collectivités wallonnes aux foires et salons internationaux sur la période 2009-2011, points de repère incontournables pour de nombreux exportateurs.

Infos : www.awex.be

« Miroir, mon beau miroir » Unique parle aux femmes actives



Aujourd'hui, les femmes actives assument, outre leur travail professionnel, la gestion de leur vie de famille. Parfois, elles s'adonnent aussi à des activités sociales et/ou créatives.

C'est beaucoup à la fois ! Unique Office s'adresse à elles, via son guide « Femmes actives, femmes uniques » (gratuit), coup de pouce pour trouver le meilleur équilibre... et a imaginé un atelier animé par une experte dans ce domaine, Monique Chalude, sociologue et consultante. Quelle première impression les fem-

mes laissent-elles dans leur entourage ? Où en sont-elles dans la vie ? Quelles expériences emportent-elles dans leurs bagages ? Quelle est l'influence de l'éducation sur leur situation actuelle et comment la modifier ? L'objectif en est de renforcer leur confiance, que les femmes sachent ce qu'elles veulent et qu'elles s'y engagent !

Infos : **Agences Unique et www.unique.be**

Jean-Pierre Delwart, futur Président de l'UWE

Jean-Pierre Delwart, 59 ans, assurera la future présidence de l'Union Wallonne des Entreprises.

La passation de pouvoir se déroulera lors de la prochaine Assemblée Générale annuelle, à l'automne 2009, date à laquelle l'actuel Président, Eric Domb, achèvera son mandat de 3 ans.

Après une licence en Sciences Economiques Pures à l'ULB, Jean-Pierre Delwart travailla dans le secteur bancaire une douzaine d'années. Une première expérience en tant qu'analyste crédit à la Chemical Bank lui permit ensuite de rejoindre la Banque Indosuez Belgique, où il démarra en tant qu'analyste crédit. Ensuite, il devint successivement Responsable de comptes au siège de Liège, Responsable Direction des Grandes Entreprises, responsable de projets Fusions & Acquisitions et finalement Responsable du Marché primaire actions.

En janvier 1991, il fut nommé Directeur Financier d'**Eurogentec**. En novembre 1993, il y endossa la responsabilité d'Administrateur délégué avec pour objectif de résoudre la crise financière qui frappait l'entreprise; un défi relevé avec un succès tel que 15 ans plus tard, **Eurogentec** a multiplié son chiffre d'affaires par 13 (de 3 à 39 millions d'euros !). Quant aux effectifs, ils sont passés de 58 à 294 personnes.

CEO d'Eurogentec,
Jean-Pierre Delwart sera
le prochain Président
de l'UWE



Le futur président de l'UWE en était jusqu'ici l'un des vice-présidents, depuis la prise de fonction d'Henri Mestdagh.

Il compte d'autres présidences à son actif : celle du Conseil d'administration de Solvac S.A. et de l'asbl « Les Jeunes Entreprises ». Il est aussi Vice-Président du GRE Liège, membre du Conseil d'administration de Ibt S.A., membre du Comité de direction de la FEB et administrateur de Junior Achievement - Young Enterprise...

FACE A LA CRISE :

« LA TÊTE DANS LE GUIDON ? »

Depuis deux ans, le monde économique est secoué par de véritables séismes qui, peu à peu, minent les fondements mêmes de son fonctionnement : hausse des prix des matières premières et de l'énergie, écroulement du monde financier, des marchés suivis des institutions de crédit et par ricochet, des multinationales.

Et malgré les résultats du G20, le retour à la croissance n'est pas pour demain.

Les petites et moyennes entreprises sont les premières touchées par cette crise. Leurs dirigeants se sentent souvent impuissants et, face au vent, certains foncent courageusement, « la tête dans le guidon ». Pourtant, les grands skippers vous diront que dans la tempête, il faut anticiper en regardant une vague plus loin !

Voilà une règle applicable également dans votre entreprise et qui devrait contribuer à gérer cette crise dans de meilleures conditions :

1. Priorité N°1 : un diagnostic de votre entreprise

Reposez-vous les questions et les choix fondamentaux. Mieux : faites-le avec une personne externe à votre entreprise car, avec plus de recul, celle-ci aura une vision plus originale et différente de la vôtre. C'est comme chez le médecin, un bon diagnostic permet de soigner plus efficacement.

2. Priorité N°2 : liquidités et trésorerie

C'est votre indépendance qui est en jeu : évitez de vous engager dans des opérations coûteuses et n'empruntez pas ou seulement à (très) bon escient car les banques sont elles-mêmes en difficultés ! Même en phase de croissance, une trésorerie mal gérée peut conduire au dépôt de bilan. Il faut donc trouver vous-même et de préférence chez vous les liquidités nécessaires au fonctionnement de votre entreprise.

3. Se concentrer sur son Core Business

Ne vous lancez pas dans des projets hasardeux de diversification : mettez vos forces dans ce que vous faites de mieux, là où votre compétence est reconnue ! Ayez le courage de vous recentrer et de ne pas vous disperser sur des produits et services à faible potentiel ou à faible return.

4. Optimiser les coûts de votre organisation

Production, Administration, Logistique, Energie... passez tous les postes importants au peigne fin. Intéressez votre personnel aux économies réalisées et vous serez surpris des résultats. La sous-traitance de certains postes/services n'est-elle pas, par exemple, à envisager ?

5. Optimiser les coûts marketing/ventes

Pensez à simplifier votre assortiment. Sélectionnez les actions marketing

à rendement élevé ! Analysez aussi la solvabilité de votre clientèle car une faillite peut en entraîner d'autres. Et pourquoi pas le factoring ?

6. Parler aux fournisseurs et clients !

Des sources d'informations précieuses : sur le marché, sur vos concurrents, sur leur vision des affaires... mais pensez aussi à aborder les coûts de distribution, les conditions, etc. Ils sont aussi demandeurs !

7. Acquisitions ?

Racheter votre concurrent en difficulté ? Ne rêvez pas ! Deux malades ensemble ne font pas un bien portant ! Surtout en temps de crise ! Vous avez d'autres priorités : prospectez plutôt ses clients !

8. Licencier ?

La première tentation pour faire du cash ! Une PME a peu de personnel mais celui-ci est qualifié et dévoué, donc rare. Avant de licencier, réfléchissez bien car à terme vous pourriez le regretter !

9. Le tableau de bord des risques

Très important ! Listez les risques qui pourraient directement mettre la vie de votre entreprise en danger ! Deux exemples d'actualité (parmi d'autres) :

- taux de change (export, achats matières sensibles)
- prix de l'énergie (transporteur, producteur...)

La 10^è règle : vous l'écrirez vous-même car vous connaissez votre société mieux que quiconque. Nul doute qu'elle sera également très déterminante.

Pour terminer avec une autre métaphore, **VOUS** êtes et devez rester le pilote, le maître à bord de votre PME. C'est vous seul qui décidez du cap. Mais n'oubliez pas l'aiguilleur du ciel, le **consultant** qui, de sa tour de contrôle, peut vous aider à choisir le bon cap pour arriver à bon port et atteindre votre objectif.

Dans le cadre de cette crise, il est indubitable que les deux se complètent à condition que chacun assume la responsabilité de son rôle et de sa mission.

Jean-Pierre Dumez
JP CONSULTANT,
Management, Marketing & Sales
Gsm : 0497/43.53.27
E-Mail : jp.dmz@swing.be

Entrez dans la toile de mon réseau !

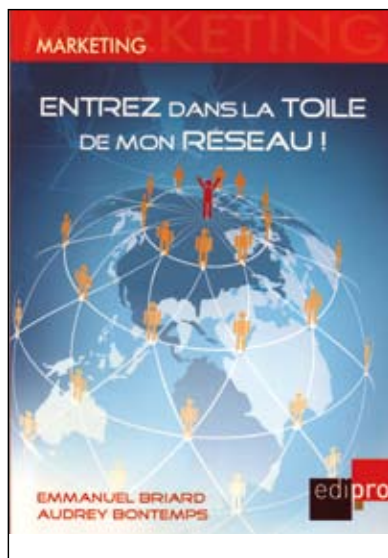
Les réseaux sociaux en ligne font dorénavant partie de nos mœurs. Très rapidement, ils sont devenus omniprésents. Plus qu'un fait de société, les «Facebook», «Linkedin», «Viadeo»,... peuvent devenir un outil de marketing, de recrutement et de réseautage des plus efficaces.

Sans négliger les autres moyens de se créer un carnet d'adresses, les auteurs vous expliquent comment vous impliquer dans ce mode de communication. Comment procéder ? Comment établir sa stratégie ? Les pièges à éviter... A l'heure où le «mass marketing» affiche ses limites, ce nouveau média se profile comme une alternative ou un complément des plus performants. Chefs d'entreprise, professions libérales, cadres... ce livre vous permet d'accroître votre notoriété et votre chiffre d'affaires.

L'auteur

Emmanuel Briard

Fondateur et directeur Conseil & Stratégie de



l'agence 360° « Un pas plus loin » (www.unpasplusloin.com), Emmanuel Briard est passionné par la recherche permanente de nouveaux outils et nouveaux angles pour appréhender les questions de communication. Doté d'une large expérience dans le monde des médias, il fut successivement directeur du marketing et des ventes aux Editions de l'Avenir et au journal « Le Soir ».

Audrey Bontemps

Diplômée en histoire et en journalisme, Audrey Bontemps exerce les fonctions de copywriting créatif au sein de l'agence « Un pas plus loin » (www.unpasplusloin.com). Son intérêt pour le monde des médias l'amène assez naturellement à être attentive aux évolutions du secteur : du journalisme citoyen aux applications du Web 2.0, il n'y a qu'un pas...

Editions Edipro - 272 pages - 29 euros

Si vous souhaitez commander cet ouvrage, adressez-vous à votre CCI locale...

Intéressé(e) ? Contactez-nous !

- Pour :
- Obtenir plus d'**informations** sur un article, un service présenté dans cette édition
 - Insérer une **présentation d'entreprise**, une **publicité**
 - Participer à une **formation**, une **manifestation**, commander un ouvrage

Renvoyez cette fiche dûment complétée (par fax) à l'attention de votre **Chambre de Commerce & d'Industrie**

- CCI Brabant wallon - Fax : 067/21.08.00
- CCI Wallonie picarde - Fax : 056/85.66.65
- CCI Hainaut - Fax : 071/33.42.18
- CCI Namur - Fax : 081/32.05.59

Entreprise : _____ N° TVA : _____

Nom / Prénom / Fonction : _____

Adresse : _____

Tél : _____ Fax : _____ E-mail : _____

Je souhaite _____

Je suis membre de la CCI du : _____

ou non membre : _____



En 2009, nous recyclons notre annuaire Local.



Nouveau site internet :
www.kompass.be



Infos: Kompass Belgium SA
Boulevard du Souverain, 100 - 1170 Bruxelles
T. +32 2 345 90 70 - F. +32 2 347 33 40
info@kompass.be - www.kompass.be

KOMPASS
Connects business to business

Member of coface (anacore)[®]

www.awt.be

L'Agence Wallonne des Télécommunications votre partenaire TIC

Avenue Prince de Liège 133 | 5100 Jambes (Namur)
Tél. +32 81 77 80 80 | info@awt.be | www.awt.be

 **@wt.be**
Agence Wallonne des
Télécommunications