

Dynam!sme

PÉRIODIQUE BIMESTRIEL DE L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES (UWE) - 10-11/2017

06

20 mesures pour booster l'économie wallonne !

26

Retour en quelques images sur l'Assemblée Générale UWE

34

Nouvelle progression de l'activité en Wallonie !



Spécial
"Assemblée
Générale UWE"



union wallonne
des entreprises

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

Le nouveau T-Roc.



Affirmez votre caractère.

Le nouveau T-Roc ne va pas passer inaperçu. Et vous non plus. Son design de caractère et ses multiples options de personnalisation lui donnent un style expressif unique. Derrière ses lignes avant-gardistes se cache une large palette de technologies de pointe. Avec, entre autres le système d'infodivertissement, l'Active Info Display et le Front Assist avec freinage d'urgence en ville, le nouveau T-Roc vous offre la sécurité et un plaisir de conduite inégalé. Le nouveau T-Roc est unique, exactement comme vous.



Découvrez-le maintenant chez tous les concessionnaires Volkswagen.

Roulez en T-Roc à partir de 250 € par mois HTVA en Renting Financier*.



Volkswagen

5,1 - 6,7 L/100 KM • 117 - 153 G CO₂/KM

  Informations environnementales (A.R. 19/03/2004) : www.volkswagen.be

* Volkswagen T-Roc Trendline TSI 115 ch. Prix catalogue TVAC : 21.500 €. Loyer TVAC : 302,5 €. Offre en Renting Financier Volkswagen Financial Services calculée sur base de 60 mois, sans premier loyer majoré et avec une option d'achat de 20%. Offre réservée aux professionnels. Sous réserve d'acceptation du dossier par D'leteren Lease s.a., siège social : Leuvensesteenweg 679, 3071 Kortenberg - RPM Leuven - BCE 0402623937. Prix au 01/11/2017 et valables jusqu'au 14/12/2017. Volkswagen Financial Services est une dénomination commerciale de D'leteren Lease s.a. (filiale de Volkswagen D'leteren Finance s.a.). D'leteren Lease SA (FSMA 20172A) est un agent non lié de P&V Assurances (FSMA 0058) et un sous-agent de Allia Insurance Brokers (FSMA 11420A). Modèle illustré avec options.

Editorial

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



En route vers **l'UWE 2.0**

Permettez-moi tout d'abord de rendre hommage à mon prédécesseur, Vincent REUTER. Il a été le défenseur des entreprises pendant 15 ans, constamment et avec conviction, et il m'a laissé les clés d'une maison UWE efficace et reconnue comme un interlocuteur de référence par tous ses partenaires. J'arrive quant à moi à ce poste avec une volonté de mettre aussi l'accent sur l'humain, car il n'y aurait pas d'entreprises sans les hommes et les femmes qui les créent et les dirigent. C'est à un entrepreneur qu'a été confiée l'UWE, pour la diriger et en être le porte-parole. C'est symbolique, et je remplirai cette mission en sachant ce que vivent les entrepreneurs.

L'entrepreneuriat est un des éléments clés du re-développement économique wallon, tout comme la nécessaire ré-industrialisation et l'indispensable croissance des PME. C'est dans cette optique que dès fin septembre, nous avons proposé au Gouvernement wallon 20 mesures réalisables à court terme, qui ont été favorablement accueillies. L'une d'elle, concernant la délimitation des zones franches bénéficiant d'une dispense partielle de précompte professionnel, est déjà effective !

L'entrepreneuriat est en outre un enjeu sociétal. Les générations Y et Z arrivent avec des nouveaux critères d'épanouissement personnel et professionnel. Ce changement bouleverse le recrutement et l'organisation des entreprises, mais aussi l'enseignement et la formation car cet état d'esprit entrepreneurial est une compétence additionnelle et indispensable à acquérir pour pouvoir répondre aux exigences actuelles et futures du marché de l'emploi.

Je souhaite construire, avec mon équipe, une UWE 2.0, en haussant le débat sur l'esprit entrepreneurial dont toutes les couches de la société wallonne devraient faire preuve. J'aimerais qu'on reconnaisse bientôt l'UWE pour son leadership en entrepreneuriat. Nous devons mettre en avant les atouts de la Wallonie, les performances de ses entreprises reconnues mondialement, mais aussi les réussites de nombreux entrepreneurs. Nous avons besoin de ce courant positif, qui donne envie d'entreprendre et de prendre des risques. Permettez-moi de conclure en citant Marc du Bois, CEO de Spadel, entreprise de l'année 2017, et Vice-Président de l'UWE : *" Il faut avoir peur, prendre des risques, l'échec fait partie de l'expérience et l'expérience est une somme de bêtises. Le Wallon doit l'apprendre ! "* ■



union wallonne
des entreprises

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



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

Une vocation de rassembleur... Liège, Brabant wallon, Hainaut, Luxembourg, Namur : des entrepreneurs de toute la Wallonie se retrouvent à l'UWE. C'est un des seuls lieux où toutes les branches de l'industrie et des services sont représentées, de même que tous les types d'entreprises, de la petite entreprise familiale à la grande multinationale.

L'UWE promeut un monde patronal fort. Ses moyens proviennent des cotisations des membres, en direct ou via leur fédération sectorielle. Ils sont aujourd'hui plus de 6.500 à nous faire confiance pour les représenter au mieux de leurs intérêts. L'UWE est l'union wallonne des entreprises et non l'union des entreprises wallonnes, histoire de permettre aussi aux entreprises étrangères établies en Wallonie d'être représentées par l'UWE dans tous les lieux de décision du pays.

Union
Wallonne
des
Entreprises

www.uwe.be

Chemin du Stocquoy 3 • 1300 Wavre
010/47.19.40 • info@uwe.be

Sommaire #269



06 Ambition 2020

06 **Position** | 20 mesures pour booster l'économie wallonne

08 Entreprises

08 **Mobilité** | 15^e Colloque Mobilité de l'UWE

10 **Gestion durable** | Spadel, entreprise durable

14 **Private Banking** | Se réinventer dans un monde en mutation

21 Dossier "ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE L'UWE"

34 Actions

34 **Expertise** | Le "Point Conjoncturel" de l'UWE

36 Réseau

36 **Les Brèves de la Qualité**

38 Lifestyle

38 **MICE** | Brabant Wallon

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

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

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



ISSN 0776-1716

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

20 mesures pour booster l'économie wallonne avant la fin de la législature ! Stagner ou croître ?



LA FORMULE A MARQUÉ LES ESPRITS ET REVIENT RÉGULIÈREMENT DANS LA PRESSE OU DANS LES DÉBATS AU PARLEMENT WALLON. AVEC SA LISTE DE 20 MESURES CONCRÈTES À METTRE EN OEUVRE D'ICI AUX PROCHAINES ÉLECTIONS, L'UWE A MIS EN LUMIÈRE SON AMBITION POUR LA WALLONIE. MESSAGE APPAREMMENT BIEN REÇU ! POUR REPRENDRE UNE JOLIE FORMULE JOURNALISTIQUE : UNE «SHORT LIST» POUR UN «SHORT TIMING», MÊME SI L'UWE ESTIME NE PAS DEMANDER L'IMPOSSIBLE !

■ par Yves-Etienne MASSART

Point de départ, le constat : la Wallonie continue de plafonner à 80% du PIB moyen européen. Malgré cela, certains choisissent l'immobilisme, alors que la situation est intenable à moyen et long terme. On ne peut pas continuer à partager de la richesse qu'on ne crée pas ! Or, le gouvernement wallon a annoncé le changement et une accélération des réformes nécessaires. L'UWE a donc saisi la balle au bond et a présenté son plan de mesures au Ministre-Président avant de rencontrer les différents membres du gouvernement. Le premier accueil est favorable.

Les entrepreneurs et les entreprises veulent la croissance. La croissance de leurs entreprises, au bénéfice de l'emploi, au bénéfice de toute l'économie wallonne et donc de tous les Wallons. Pour se développer, les entreprises doivent d'abord compter sur elles-mêmes. Mais elles doivent aussi être soutenues par des politiques qui maximisent leurs efforts.

Comment ? En se concentrant sur 5 domaines :

1. Favoriser la croissance des entreprises,
2. Miser sur le numérique,
3. Mettre enseignement et formation en adéquation avec les besoins des entreprises,
4. Développer une vraie stratégie en matière d'énergie
5. Développer des infrastructures améliorant la mobilité.

Du concret !

Avec quels objectifs ? 20 mesures sur le court terme et... du concret ! L'UWE n'a retenu que des mesures applicables en 18 mois et dont les résultats sont mesurables et/ou livrables !

Pourquoi ? La Wallonie a besoin de davantage d'entreprises de taille plus significative (100 à 400 personnes). La priorité doit être de favoriser la croissance des entreprises existantes à fort potentiel de croissance ou la naissance de nouvelles entreprises.

Les besoins ? Ils sont connus : une main d'œuvre de qualité (formation), des programmes d'aides spécifiques et bien ciblés, une administration efficace, le défi de la transition numérique, une énergie à un prix compétitif.

L'UWE a donc demandé au Gouvernement Wallon une stratégie à moyen terme, mais aussi des objectifs à court terme : c'est-à-dire réaliser 20 mesures concrètes avant la fin de la législature. Certaines d'entre elles sont tellement concrètes qu'elles consistent simplement en l'application de ce qui existe déjà. C'est le cas pour de nombreuses mesures du contrat de gestion du Forem.

Une économie forte !

Plus globalement, l'UWE veut une économie forte pour une Wallonie forte.

Une économie forte c'est une économie où les entrepreneurs ne craignent pas d'oser, une économie où les start-up ont confiance et grandissent, une économie qui garde les centres de décision des firmes et leurs centres de recherche, une économie attractive pour les investisseurs étrangers, une économie où règne la paix sociale, une économie dont les structures publiques sont simples et lisibles, une économie où l'administration est efficace et partenaire du monde privé.

Olivier de Wasseige insiste : au-delà du court terme, on demande surtout au gouvernement wallon de définir une stratégie à moyen terme. "En 18 mois, je suis d'accord, on ne va pas faire une révolution. On ne s'attend pas à ce que l'industrie wallonne passe de 13% à 20% dans le PIB d'ici à 2019. Mais il faut appliquer certaines mesures pour atteindre les objectifs du conseil de l'industrie dans un délai réaliste". Conclusion de Didier Paquot : "L'objectif est de réduire le handicap par rapport à la Flandre et aux pays limitrophes". Il ne se trouve pas grand monde pour contredire l'analyse de l'UWE : avec ces mesures, la Wallonie devrait augmenter le PIB et l'emploi. Au bénéfice de la Wallonie, des entreprises wallonnes et de l'ensemble de la population wallonne. ■

Les 20 mesures préconisées par l'UWE sont listées en page 7. Retrouvez-en tous les détails et objectifs chiffrés sur www.uwe.be/presse.

Les 20 mesures identifiées par l'UWE :

Favoriser la croissance des entreprises

1. Politique industrielle : adoption des objectifs chiffrés du conseil de l'industrie et mise en œuvre des mesures-clés.
2. Pôles de compétitivité : redéfinition de leur rôle dans la politique industrielle wallonne selon les conclusions du conseil de l'industrie.
3. Animation économique : réorganisation des structures sur base de programmes définis, sélectionnés et suivis par des jurys comprenant pouvoirs publics, entreprises, représentants d'entreprises, experts.
4. Lutte contre la concurrence déloyale entre structures publiques, parapubliques et subsidiées, et les entreprises privées
5. Mise en place d'un programme de soutien aux PME en croissance.
6. Rationalisation des structures d'accompagnement des startups.
7. Meilleure valorisation des résultats issus des programmes de soutien à R&D.
8. Cohérence et coordination des relations internationales au fédéral et régional (traités européens et internationaux, Brexit , licences d'exportation).
9. Matériel outillage investissements antérieurs à 2006
10. Mise en œuvre des zones franches
11. Réduction de la fiscalité immobilière en lien avec l'économie (économiseurs d'énergie)
12. Définir un plan à 10 ans et son financement concernant la réhabilitation des friches industrielles et urbaines

Miser sur le numérique

13. Equipements et infrastructures : THD dans les PAE et autres zones activité économique (mesure 28).
14. Mise en place des flux informatiques nécessaires à la dématérialisation des formalités et du guichet unique.

Mettre enseignement et formation en adéquation avec les besoins des entreprises

15. FOREM - Réalisation des priorités UWE du contrat de gestion – à orientation client : bilan de compétence (notamment screening des compétences IT), formations métiers en demande, centres de compétence, matching offre et demande d'emploi, rationalisation des structures d'accompagnement.
16. Enseignement et Alternance.

Développer une vraie stratégie en matière d'énergie

17. Réduction du prix de l'énergie pour les entreprises via l'instauration d'un «tarif» compétitif, avec une attention particulière pour les gros consommateurs et les entreprises électro-intensives (plafonnement de la contribution au développement des SER).
18. Mise en place des accords de branche simplifiés pour les PME et réflexion quant à la poursuite des accords de branche actuels.

Développer des infrastructures améliorant la mobilité

19. Définir un plan de fiscalité routière partagé avec les autres régions.
20. Développement des biocarburants et des infrastructures pour intégrer la mobilité électrique/hybride/CNG et les ITS.

BOSS paints colore l'avenir en vert grâce à Puro !

Johan (59), papa sportif de deux enfants, est Facility Manager chez BOSS paints. Avec ses nouveaux collègues, il a fait le choix de la **durabilité**. « Chez BOSS paints, la diminution de notre **empreinte écologique** est une de nos préoccupations depuis un certain temps. Nous avons par exemple investi dans des panneaux solaires, des vélos électriques et avons engagé un coach environnemental dans l'entreprise. Le café Puro Fairtrade s'inscrit parfaitement dans cette vision. Nous estimons que des **produits de qualité** tels que Puro et Boss paints doivent également être durables. »

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

WWW.PUROIMPACT.COM

PURO
Fairtrade Coffee
saving the rainforest

PEOPLE PLANET FAIRTRADE

BOSS paints

FAIRTRADE

15^e Colloque Mobilité de l'UWE

Multimodalité des marchandises : slogan ou réalité ?



LE 6 OCTOBRE, LA CELLULE MOBILITÉ DE L'UWE ORGANISAIT SON 15^E COLLOQUE ANNUEL, CONSACRÉ CETTE ANNÉE AU TRANSPORT DES MARCHANDISES. UN ACCENT PARTICULIER A ÉTÉ DONNÉ À LA THÉMATIQUE DE LA MULTIMODALITÉ ET À SON IMPORTANT POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT EN WALLONIE.

■ par Benoît MINET

Cette matinée de travail a notamment permis de mettre en parallèle, à travers des présentations successives et une table ronde interactive, le discours et les actions du secteur public et les réalisations et attentes de terrain du secteur privé.

En regard des considérations institutionnelles et politiques mises en avant par Infrabel, le Service Public de Wallonie et les Ministres Carlo DI ANTONIO et François BELLOT, les entreprises privées ont développé leurs vision et projets du transport multi et intermodal.

Qu'elles soient utilisatrices, transporteurs ou encore opérateurs, EUROPORT, INOVYN, DUFERCO LOGISTIQUE, LIEGE CONTAINER TERMINAL, DELHAIZE et TRANSPORT BEYERS ont illustré, au fil des opportunités et difficultés rencontrées, leurs expériences positives, concrètes, actuelles et à venir du transport multimodal.

Ensemble, les différents intervenants ont réalisé un véritable état des lieux de la situation et ont pu aller au-delà des questions annoncées par le programme de la matinée.



Au final, le colloque a permis de mettre en lumière des points de rencontre clairs mais aussi quelques décalages encore entre le discours et l'action des uns, malgré de réels efforts consentis, et l'action volontariste des autres à aboutir à une croissance forte du transport multimodal en Wallonie. ■

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



Trier au travail ?

En deux clics, trois mouvements,
rien de plus facile avec La boutique de tri !



Le tri des PMC est obligatoire pour les entreprises. Pourtant, dans la pratique, ce n'est pas toujours évident à organiser. Par où commencer ? Où placer au mieux les poubelles ? Comment motiver les collaborateurs à trier correctement ? Et comment signaler clairement quels déchets font partie ou non des PMC ?

Vous trouverez la réponse dans La boutique de tri. Celle-ci vous offre une multitude de trucs et d'astuces pour trier toujours plus et toujours mieux. Vous pouvez même y commander ou télécharger des autocollants, des affiches et des guides de tri. Tout le matériel est disponible en trois langues et est entièrement gratuit !

Des affiches et des autocollants vous attendent sur www.laboutiquedetri.be.

Spadel

Une entreprise durable dans un monde durable



DANS LE CADRE DES VISITES D'ENTREPRISES DE LA CELLULE ENVIRONNEMENT, PLUS DE 30 PERSONNES ISSUES DU TISSU INDUSTRIEL WALLON ONT ÉTÉ ACCUEILLIES CE 22 SEPTEMBRE 2017 PAR SPA MONOPOLE, UNE ENTITÉ DU GROUPE SPADEL. APRÈS UNE PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE ET DES DIFFÉRENTES ACTIONS MENÉES EN INTERNE EN FAVEUR DE L'ENVIRONNEMENT PAR **PATRICK JOBÉ**, GROUP ENVIRONMENT & HYDROGEOLOGY MANAGER ET **FRANÇOIS BOUCHAT**, COORDINATEUR ENVIRONNEMENT, LES VISITEURS SE SONT RENDUS AU CŒUR DES FAGNES AU SEIN DE LA ZONE DE CAPTAGE DES EAUX DE SPA POUR MIEUX COMPRENDRE LES PROBLÉMATIQUES LIÉES À SA PROTECTION. DYNAMISME REVIENT SUR QUELQUES ACTIONS CLÉS PRÉSENTÉES LORS DE LA VISITE.

■ par Céline BASSINE

" **Q**uand l'homme protège l'eau, l'eau protège l'homme !".
Spadel lutte pour la

préservation de son environnement qui est essentiel à la pérennité de ses activités. Dans ce cadre, une stratégie de développement durable est mise en place pour l'ensemble du groupe Spadel depuis plusieurs années, ce qui a probablement contribué en partie à l'obtention du titre de «l'Entreprise de l'Année® 2017» ! Chez Spa Monopole, par exemple, 13.200 m² de panneaux solaires photovoltaïques ont été installés et couvrent actuellement 6% de la consommation du site, et l'électricité achetée à l'extérieur est 100% d'origine renouvelable (électricité verte). L'objectif final est d'atteindre dès 2039, 100% d'énergies renouvelables. L'entreprise vise aussi à réduire de 50% d'ici 2020 ses besoins en eau et utiliser maximum 1,6 litres pour produire un litre de produit fini (eaux, eaux aromatisées et limonades). Mais ce ne sont que deux exemples, bien d'autres actions sont mises en place par le groupe pour limiter son impact environnemental... Découvrons-les ensemble !



Monitoring de la qualité de l'environnement à l'aide des abeilles

Les abeilles sont d'excellents témoins de la qualité de l'environnement et de la biodiversité qui les entoure. En partenariat avec la société BeeOdiversity, l'entreprise a installé huit ruches sur quatre de ses sites, permettant de garder un œil sur la santé du patrimoine hydrique et offrant un lieu favorable à la reproduction des abeilles. En outre, les analyses de pollens ont permis de mettre en évidence une biodiversité très élevée dans la zone de protection des captages ainsi qu'une absence de contaminants.

Réduction de l'empreinte carbone

Pour poursuivre l'objectif d'une neutralité en carbone, Spadel a réalisé une analyse des effets sur l'environnement pendant tout le cycle de vie des produits. A chaque étape de la chaîne logistique, les émissions de carbone ont été mesurées et réduites efficacement.

Ces actions du groupe l'ont amené à obtenir le label «CO₂ Neutral» pour l'ensemble de ses sites en 2015 dans l'objectif d'être complètement carbone neutre en 2020.



Eco-conception des emballages

Premier minéralier à utiliser du PET à la place du PVC en 1988, Spadel est engagé dans la gestion durable des emballages en proposant des bouteilles 100% recyclables, contenant du PET recyclé et en utilisant du papier labélisé FSC ainsi que l'encre végétale pour leurs étiquettes. De plus, le groupe a allégé ses bouteilles en plastique : entre 1971 et 2017, le poids des bouteilles de 1,5 l. d'eau Spa Reine a par exemple diminué de 45% au cours des 40 dernières années.

Et après... ambitions durables de 2020

Forte de ces résultats, Spadel veut toujours aller plus loin dans son engagement durable. Elle oriente ses actions pour 2020 selon 3 axes :

- **PROTECTING NATURE** via les actions énoncées précédemment, mais également en travaillant avec 90% de fournisseurs durables, Spadel aspire à conserver le statut GOLD de gestion européenne pour toutes ses ressources en eau (certification EWS).
- **ACTING TOGETHER** pour fournir un cadre de travail agréable pour ses employés, Spadel désire octroyer à chaque membre de son personnel un jour citoyen chaque année.
- **HEALTHY REFRESHMENTS** via des actions de sensibilisation sur l'hydratation optimale dans les écoles primaires, en collaboration avec l'ONG Good Planet. Par ailleurs, Spadel s'engage à fournir des boissons 100% naturelles et faibles en calories.

En 2014, Spadel a d'ailleurs été élu parmi le top 10 des entreprises les plus durables en Europe et cette année, leur CSR Manager Ann Vandenhende a été élue «CSR professional of the year» en Belgique.

Consultez toutes les actions durables de Spadel sur le site : www.sustainabilityspadel.com. ■

Retrouvez le résumé de la séance et de la visite, ainsi que les supports de présentation, sur le site www.environnement-entreprise.be.

CARINE, 51 ANS

LIBRE IMMÉDIATEMENT

Votre conseillère privilégiée

Experte dans votre secteur d'activités

Plus de 175 entreprises lui font confiance

Conseils 100% gratuits

86% de ses clients recommandent ses services

Pour vous aider dans votre RECRUTEMENT, contactez votre conseiller(ère) entreprises.

0800 93 946 | www.leforem.be

LE FOREM

Création du 11^e Parc Naturel des Sources

Puiser l'eau sans l'épuiser, Spadel exploite les zones humides de façon contrôlée et durable.

Depuis 1889, un périmètre de protection des captages a été mis en place. La zone de 34,6 hectares préservée de l'époque s'étend actuellement sur 13.000 hectares, ce qui en fait un des plus grands espaces naturels protégés en Europe.

Depuis juillet 2017, issu d'un partenariat privé-public impliquant Spadel, l'asbl Domaine de Bérinzenne et les communes de Stoumont et de Spa, le 11^e Parc Naturel de Wallonie a vu le jour. S'étendant sur plus de 14.000 hectares entre les deux communes, Le Parc Naturel des Sources poursuit la recherche de l'équilibre entre biodiversité, activités rurales et sylvicoles et le développement d'un tourisme vert et intégré.



SPADEL LUTTE POUR LA PRÉSERVATION DE SON ENVIRONNEMENT, QUI EST ESSENTIEL À LA PÉRENNITÉ DE SES ACTIVITÉS.



PUBLI-RÉDACTIONNEL

Plus de 40.000 entreprises font déjà confiance au Forem !

Répondre aux besoins des entreprises wallonnes en matière de recrutement et de compétences constitue le cœur de métier du Forem, au même titre que l'insertion des demandeurs d'emploi.

Le Forem propose une offre de services de qualité et déploie une stratégie de relation client personnalisée. Les conseillers ont comme mission de guider chaque entreprise pour répondre efficacement et rapidement à ses besoins. Comment ? Grâce à ses nombreux conseillers spécialement dédiés aux entreprises. Une dynamique qui semble contenter les employeurs qui font appel au service public puisque 86% d'entre eux recommanderaient volontiers ses services à un tiers !

Quels sont les services proposés par le Forem pour les entreprises ?

• Recruter un nouveau collaborateur

Les conseillers du Forem guident l'employeur tout au long de son recrutement pour trouver le candidat idéal. Ils l'aident dans l'analyse du poste à pourvoir, la rédaction de son offre d'emploi, la recherche du profil et la diffusion optimale via ses divers canaux.

• Bénéficier d'aides à l'emploi et à la formation

Les conseillers sont des experts en matière d'aides financières. Vous souhaitez recruter ou former des collaborateurs, votre conseiller vous informe sur les différentes aides qui existent et dont vous pouvez bénéficier en fonction de la situation de votre entreprise et de celle du demandeur d'emploi.

• Développer et valider les compétences des travailleurs

Les formations sont organisées la plupart du temps par les Centres de compétences qui mettent à disposition des équipements à la pointe pour former les travailleurs.

Des modules existent dans presque tous les secteurs et sont adaptables en fonction de la réalité de l'entreprise.

• Accueillir des stagiaires

Différentes formules existent pour permettre à une entreprise de bénéficier d'une main-d'œuvre supplémentaire tout en permettant au candidat d'acquérir une expérience professionnelle. Une expérience valorisante et enrichissante, tant pour le demandeur d'emploi que pour l'employeur !

Les + du Forem !

- Les conseillers entreprises du Forem renseignent et assurent un suivi personnalisé des demandes.
- Grâce à leurs réseaux de diffusion, ils assurent une large visibilité de l'entreprise.
- Les services du Forem sont gratuits !

Plus d'infos ?

- » Prenez contact avec votre conseiller entreprises
- » 0800/93 946, si vous n'avez pas encore de conseiller
- » www.leforem.be



Manage your Future put your Capital at Work

LA GESTION FINANCIÈRE • LE CONSEIL PATRIMONIAL

CapitalatWork est un gestionnaire de patrimoine indépendant qui s'adresse aux clients particuliers et professionnels. Grâce à sa philosophie d'investissement spécifique, **CapitalatWork** contribue avec succès à la préservation et la croissance du patrimoine de

ses clients. L'expertise, la sécurité et la transparence forment les fondements de notre gestion disciplinée et consistante. Envie de mettre votre patrimoine au travail ? Contactez Nathalie Cardoen au numéro 02/673 77 11 ou via n.cardoen@capitalatwork.com

Private banking

Se réinventer dans un monde en mutation



LE PRIVATE BANKING N'ÉCHAPPE PAS À L'ÉVOLUTION DU MONDE ET DE L'ÉCONOMIE : COMME POUR BIEN D'AUTRES DOMAINES DE LA VIE COURANTE ET DES AFFAIRES, LES MODES DE CONSOMMATION ET LES ATTENTES DES CLIENTS D'UNE BANQUE PRIVÉE ÉVOLUENT. MIEUX INFORMÉS, PLUS CONNECTÉS, PLUS AUTONOMES, PLUS PRESSÉS AUSSI, ILS SOUHAITENT SOUVENT POUVOIR D'AVANTAGE INTERAGIR À DISTANCE AVEC LEUR BANQUIER, EN PROFITANT NOTAMMENT DU DÉVELOPPEMENT DES OUTILS NUMÉRIQUES. UNE ÉVOLUTION QUI POURRAIT METTRE EN PÉRIL LA HAUTE VALEUR AJOUTÉE DE LA DIMENSION DE CONSEIL DE L'ACTIVITÉ DE PRIVATE BANKING ? POUR RELEVER LE DÉFI, LE SECTEUR A ÉVOLUÉ.

■ par Yves-Etienne MASSART

Les enjeux sont multiples : entre les exigences réglementaires toujours plus nombreuses et plus strictes, les exigences d'une clientèle toujours plus avertie, un environnement de taux très faibles, la révolution numérique et la concurrence accrue des fintechs. Dans ce contexte de mutations sans précédent, le métier même de banquier privé est au cœur des défis : transparence, proactivité, pédagogie, le tout au bénéfice d'une technicité sans faille et d'un service qui se veut irréprochable.

Le private banking d'aujourd'hui doit répondre aux attentes de ses clients en leur offrant un service de qualité et à valeur ajoutée dans le strict respect du cadre législatif et réglementaire en vigueur. Cet objectif a priori simple est devenu aujourd'hui un véritable casse-tête pour une activité dont l'ensemble des paramètres évolue simultanément.

La voie suivie : mettre le digital au service des clients et des collaborateurs. Quelles réponses la banque privée peut-elle apporter aux nouvelles habitudes de vie de ses clients ? Quels sont les moyens mis en œuvre pour y parvenir ? Le rôle du banquier



privé doit-il être repensé ? Quels nouveaux modèles de services faut-il proposer ? Quelles sont les garanties offertes pour la protection des données personnelles ? Autant de questions qui agitent le secteur du private banking. Le développement du digital permet de repenser le rôle du banquier privé. Les arguments du secteur ? Les nouveaux outils numériques permettent

d'apporter au client des réponses mieux adaptées à ses habitudes de vie et de consommation, d'interagir efficacement avec sa banque et de réaliser plus d'opérations par lui-même. De son côté, le banquier privé pourra ainsi se concentrer sur les tâches qui ont le plus de valeur ajoutée pour le client, tout en maintenant une relation personnelle forte avec lui.

→ SUITE EN PAGE 16



Banque de Luxembourg - société anonyme - Succursale de Belgique, Chaussée de La Hulpe 120, B-1000 Bruxelles, FCS Luxembourg B5910, TVA.BE 0830227057 - RPM Bruxelles

Entre nous, c'est une longue histoire... La vôtre.

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

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

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

✦ Conseil en placements
✦ Préservation, valorisation et transmission du patrimoine
✦ Crédits patrimoniaux
www.banquedeluxembourg.be

B **BANQUE DE
LUXEMBOURG**
BELGIQUE-BELGIË

C'est un fait : les banques privées ont été obligées de revoir leur mode de fonctionnement et de miser sur l'innovation. Et le mouvement n'est pas près de s'arrêter, car le secteur de la banque privée en Europe a connu des périodes de vaches grasses bien plus prometteuses que celles d'aujourd'hui. Le tournant, ce fut celui de la crise financière. Et si aujourd'hui les banques privées tirent leur épingle du jeu, elles n'affichent plus nécessairement les niveaux de croissance qu'elles enregistraient auparavant. Les causes ? Elles se retrouvent sous pression, en raison de plusieurs facteurs dont le durcissement de la réglementation et l'évolution de la clientèle et de ses exigences de produits de placement et rendement. Et puis, le secteur vit lui-même d'importants changements. On le constate régulièrement à travers des rapprochements qui s'accroissent dans le but de gagner des parts de marché, accroître la qualité de service et améliorer le savoir-faire. A ne pas négliger non plus, l'apparition de nouveaux acteurs asiatiques, qui investissent le marché européen.

Evolution et défis

Autant d'impacts qui touchent les banques privées. Côté chiffres, les profits dégagés par les établissements européens spécialisés dans la gestion des gros patrimoines ont connu un repli de 10% sur un an. Par ailleurs, l'encours des actifs gérés par les banquiers privés n'a progressé que de 3% en 2016 contre 7% une année auparavant. Et enfin, la collecte nette n'a progressé que de 1% en 2016 alors qu'elle avait augmenté de 4% en 2015.

Résultat des courses : les banques privées ont non seulement eu du mal à drainer de l'épargne, mais celle-ci a généré moins de revenus à la fin de l'année dernière qu'en 2015. Entre autres raisons, derrière cette situation : des taux bas qui entament le rendement des dépôts, des marchés financiers frileux qui empêchent les clients de prendre davantage de risques ou encore le développement de la gestion d'actifs passive qui ne draine pas assez de commissions.

Et le secteur du private banking doit aussi faire face à de nombreux coûts relatifs notamment aux innovations numériques, à leur mise en conformité avec les nouvelles réglementations et tout ce qui en découle : adaptation des systèmes d'information et formation du personnel. Les banques sont amenées à relever le défi de l'optimisation et de l'évolution complète du positionnement, de l'offre des produits et services, de la segmentation de la clientèle, de développement de synergies entre les différentes filiales d'un groupe bancaire au cas où la banque privée en est une filiale.

Abaisser le niveau du ticket d'entrée reste également une éventualité à prévoir ; l'objectif étant d'élargir la base de la clientèle et d'intégrer la clientèle qui est à la limite de la frontière inférieure mais qui dispose d'un potentiel important de développement de son patrimoine. Miser sur le digital reste tout aussi important surtout que la clientèle, sans cesse en évolution, est chaque jour davantage adepte des nouvelles technologies.

PUBLI-RÉDACTIONNEL

Patrimundi 1869

vous accompagne

Un conseil indépendant

Patrimundi 1869 est une société de gestion indépendante basée à Luxembourg. Elle est détenue à 100% par ses associés fondateurs et dirigeants, dont Mourgue d'Algue & Cie, Banquiers Privés à Genève, Suisse.

A l'opposé de la standardisation qui caractérise aujourd'hui la banque privée, nous sommes fiers de proposer un service de qualité qui prend en considération les spécificités inhérentes à chaque situation.

Nous intervenons sur les questions de structuration patrimoniale (succession, transmission, financement, assurance vie) ainsi que sur la gestion des avoirs qui nous sont confiés.

Basée sur la confidentialité et sur des contacts réguliers, la relation de confiance qui nous lie à nos clients est essentielle dans le cadre d'investissements et de projets à long terme. Cette proximité est un réel atout par rapport aux grandes institutions bancaires.

Gestion discrétionnaire

Patrimundi 1869 propose à sa clientèle un service de gestion discrétionnaire ou de conseil en investissement.

Nous agissons pour le compte de nos clients grâce aux mandats qu'ils nous confient. Les avoirs sont déposés à leurs noms, à celui de leurs sociétés ou de leurs contrats d'assurance vie auprès de banques dépositaires de premier plan, à Luxembourg et dans tout autre pays de leur choix.

Nous avons développé depuis longtemps une expertise reconnue en matière d'allocation et de sélection de fonds.

Forts de notre indépendance, nous sommes libres de sélectionner les gérants les plus talentueux dans leurs domaines, sans aucune restriction en termes de classes d'actifs ou de périmètre géographique.

Nos relations privilégiées avec les gérants de fonds d'investissement nous permettent des contacts réguliers, une connaissance approfondie de chaque produit, et un accès sans droit d'entrée ou de rachat pour nos clients.

Préservation du capital et vision à long terme

Les clients qui nous font confiance depuis de nombreuses années recherchent avant tout à faire croître raisonnablement leur capital et éviter les volatilités extrêmes. Outre quelques ajustements tactiques, nous considérons que l'allocation doit être le reflet d'une stratégie à long terme.

Si des décisions importantes peuvent être prises pour adapter ou protéger les portefeuilles face à des risques majeurs, une gestion de conviction et une sélection de fonds performants sont les meilleurs atouts pour générer de la performance sur la durée et traverser sereinement les phases de volatilité qui rythment les marchés à court terme.



PATRIMUNDI 1869

6, Avenue Pescatore - L-2324 LUXEMBOURG
Alain CREFCOEUR - (+352) 26 26 77 626 - ac@patrimundi1869.com
www.patrimundi1869.com

ING Private Banking, mais surtout Marchand Banking

Danielle Marchand,
Administratrice de la Fondation «Grandir avec le TDA/H»

Danielle Marchand s'implique pour apporter une aide concrète aux jeunes présentant un trouble de l'attention, avec ou sans hyperactivité. Elle a mis sur pied une école fondamentale entièrement adaptée aux besoins de ces enfants. Cette même implication, Danielle la retrouve chez son Private Banker ING quand il s'agit de son patrimoine. Vous aussi, découvrez l'approche très personnelle d'ING Private Banking sur [ing.be/privatebanking](https://www.ing.be/privatebanking)

ING 
Private Banking

Technologies

Défiés sur le terrain du digital, les géants de la banque privée ont longtemps fait la sourde oreille, mettant en avant la relation privilégiée entre le banquier privé et son client. Mais cette période paraît bel et bien révolue. Fort de son histoire, de son positionnement et de ses valeurs, le private banking s'était, dans un premier temps, tenu à l'écart de toute forme de digitalisation de ses services. La proximité et la confidentialité ont longtemps compté comme les facteurs fondamentaux de la relation client.

Ces dernières années pourtant, le mouvement digital s'est amorcé avec la mise en place de services classiques de bancarisation (consultation des comptes ou opérations de gestion en ligne), puis accéléré avec le développement de nouveaux services (outils de veille économique, réseaux sociaux dédiés, etc.

Cette transformation permet aux acteurs du secteur d'appréhender les usages développés par les technologies et de s'adapter aux attentes nouvelles de leurs nouveaux clients (jeunes héritiers de grandes fortunes, entrepreneurs de talent, cadres connectés... La clientèle aisée se révèle adepte de services innovants. Mieux informée et familière du digital, elle exige une expérience de haute qualité et des reportings en temps réel sur ses avoirs et les nouveautés fiscales. Une grande majorité de la clientèle semble utiliser aujourd'hui les nouvelles technologies dans la gestion de ses comptes.

Qu'ils soient issus de la nouvelle génération ou déjà existants, les clients se posent de plus en plus de questions à propos de la gestion de leur patrimoine. Leurs besoins ne se résument plus simplement à faire fructifier leurs avoirs. Face aux nouvelles technologies, l'accès aux données, les nouveaux outils d'analyse et la nouvelle génération de clients, de nouvelles attentes se font jour, obligeant le secteur à relever de nouveaux défis, notamment pour gagner la confiance des désormais fameux «millennials».

Révolutions et évolutions dues à 4 paramètres : le transfert de patrimoine des baby-boomers vieillissant à la nouvelle génération, la montée en puissance d'offres innovantes et une interaction de plus en plus facilitée (grâce aux «robots-conseils»,



aux plateformes automatisées qui proposent aux investisseurs de créer et gérer leurs portefeuilles à des tarifs très attractifs), un agenda réglementaire soutenu visant à assurer que les intérêts financiers des conseillers convergent avec ceux de leurs clients et enfin une politique de taux incitatifs invitant les clients à aller au-delà des sentiers battus dans leurs stratégies d'investissement, de plus en plus variées, voire en sortant du périmètre des instruments traditionnels de taux, ce qui n'est pas sans poser de nouveaux défis aux banquiers.

Numérisation et expertise technique

Grâce à la digitalisation, la relation client-banquier gagne en rapidité et en capacité à couvrir une vaste palette d'opportunités potentielles et cela de manière systématique. Cette couverture étendue de l'univers d'investissement devient décisive à un moment où l'allocation d'actifs retrouve ses lettres de noblesse. Car la prise de conscience que 80% de la performance d'un portefeuille dépend de cette allocation implique la nécessité d'une vision globale. Cette dernière est d'autant plus importante que la clientèle demande de prendre en compte dans l'analyse de sa situation tous les éléments de son patrimoine, y compris les moins liquides tels que l'immobilier, l'art ou encore ses fondations philanthropiques.

Or les nouvelles solutions digitales permettent précisément d'intégrer de multiples données et de procéder à des études de scénarios, et ce, de manière très simple et compréhensible. A l'heure où sur les marchés l'improbable et la surprise

deviennent la nouvelle norme, la capacité à intégrer les événements extrêmes dans les scénarios est particulièrement appréciée. Globalement, la digitalisation permet d'enrichir le dialogue et de le libérer de contraintes temporelles ou géographiques. Elle favorise également une systématique qui permet de traiter un nombre beaucoup plus important de clients tout en améliorant la qualité du service. Aussi, les établissements qui disposent de tels outils et sont en mesure de les adapter aux besoins différenciés de leur clientèle possèdent un avantage compétitif non négligeable.

L'expertise technique représente un deuxième facteur de différenciation majeur, particulièrement dans le contexte de taux actuels, où il devient de plus en plus difficile de servir aux clients les rendements historiques auxquels ils étaient habitués. L'époque de la «banque à papa» est définitivement révolue. Les nouveaux banquiers se doivent d'être entreprenants, prompts à s'approprier les nouveaux outils digitaux et capables de proposer des solutions d'investissement innovantes dans un environnement caractérisé par un degré élevé d'incertitude. Jamais le métier n'a été aussi passionnant. Le banquier n'est plus un tailleur de pierre, c'est un bâtisseur de cathédrales. C'est en tout cas ce que le secteur revendique !

Même si des nuages se sont accumulés sur le secteur ces dernières années, il a encore de beaux jours devant lui. En Europe de l'Ouest, le patrimoine financier des ménages les plus fortunés devrait en effet croître de 4%, à 16,2 milliards d'euros d'ici à 2025, selon plusieurs études internationales. ■



PATRIMUNDI 1869

GESTION DE FORTUNE

Gestion Privée – Family Office – Conseil en Structuration Patrimoniale

6, Avenue Pescatore – L-2324 Luxembourg
Alain CREFCOEUR - Tel : (+352) 26 26 77 626 - Email : ac@patrimundi1869.com
www.patrimundi1869.com

Vivons-nous aujourd'hui dans deux mondes opposés ?

C'est une question que l'on peut se poser lorsque l'on observe, d'une part, la situation sociale et politique et, d'autre part, la situation économique.

■ par Erwin DESEYN, Chief Investment Officer, CAPITALATWORK FOYER GROUP

Nous devons déterminer dans quelle mesure le populisme, soutenu principalement par des idées de droite en Europe et aux États-Unis, est en phase d'expansion. Parallèlement, il semble que le socialisme tend à disparaître du paysage politique. L'émergence inattendue de «Alternative für Deutschland» lors des dernières élections en Allemagne a de nouveau mis ces points à l'ordre du jour. Même si, heureusement, la position d'Angela Merkel n'est pas trop compromise, l'apogée de son pouvoir politique pourrait être derrière nous. Le dernier discours du président français Macron fait quant à lui preuve d'une indéniable ambition européenne. Il reste cependant à voir dans quelle mesure la chancelière Merkel pourra s'y associer.

Par ailleurs, la situation socio-politique aux États-Unis est également préoccupante. Le président Trump souffre d'un ego démesuré, perturbant fortement son agenda politique. Actuellement, il est incapable d'établir un consensus autour de son programme. Sa tentative de réforme fiscale est menacée. Son approche du problème nord-coréen inspire peu confiance et constitue une rupture nette avec ses prédécesseurs.

Toute cette actualité sociale et politique, souvent négative et spectaculaire, nous fait parfois oublier d'autres informations primordiales.

En creusant davantage, nous constatons la forte performance de l'économie mondiale, paramètre certainement très peu apprécié par les populistes. L'Europe est également dans cette dynamique positive. Les indicateurs économiques sont bons, avec une amélioration inattendue en Europe. Les taux de chômage diminuent et le rythme de croissance économique a doublé de 1% à 2%. Nous progressons maintenant au même rythme que les États-Unis. C'est en réalité un climat idéal au sein duquel 2% d'inflation associés à une croissance réelle de 2% donnent une croissance nominale d'environ 4%. Il faut ajouter que la croissance économique est encore plus forte dans le reste du monde.

Nos entreprises sont actives dans un environnement dynamique caractérisé par une croissance nominale d'environ 4% et jouissent d'opportunités à travers le monde. Nous ne sommes donc pas surpris de constater que les entreprises dans lesquelles nous investissons votre patrimoine publient de si bons résultats. Nous l'avons répété depuis des années : les investisseurs qui souhaitent obtenir un rendement positif sur leur patrimoine peuvent de nos jours difficilement se passer d'investissements en actions. Cette année, cette stratégie est à nouveau payante. Nos investissements en actions obtiennent d'excellents résultats.

La moitié des obligations émises par les États fournit, aujourd'hui, un rendement inférieur à 1%. Un quart donne même un rendement négatif. Dans cet environnement de taux d'intérêt ultra-bas, nous faisons des choix qui devraient permettre d'offrir une certaine perspective à nos investisseurs obligataires. Quels sont-ils ?

1. Nous diversifions nos portefeuilles à l'international. Tout d'abord, nous optons pour la qualité en choisissant des émetteurs gouvernementaux «de premier choix» comme l'Allemagne, le Luxembourg, les États-Unis, le Canada ou l'Australie. Nous élargissons cette diversification avec des obligations d'États de pays comme le Mexique, l'Inde, l'Indonésie et l'Argentine qui présentent encore des taux d'intérêt supérieurs à 7%.
2. Nous investissons dans des obligations d'entreprise, dont une partie importante est émise en dollar américain. Nous pouvons ainsi capter des rendements supérieurs à 3% dans des obligations émises de surcroît par de très bons débiteurs.
3. Les deux choix précédents impliquent un risque de change. Cette année, l'appréciation de l'euro pèse sur nos rendements. Cependant, nous restons confiants dans notre stratégie de diversification à l'échelle internationale. Pour le moment, nous pensons que le taux de change EUR/USD représente correctement les relations économiques entre les deux blocs géographiques.
4. Avec les taux d'intérêt actuels, nous faisons également preuve de prudence concernant l'échéance des obligations dans lesquelles nous investissons. La fin de cette période de taux ultra-bas se profile doucement. Nous ne prévoyons pas une augmentation importante des taux d'intérêt de plusieurs pourcents. Toutefois, au départ de taux d'intérêt zéro dans la zone euro, une simple majoration de 1% peut peser temporairement sur le prix des obligations. C'est en prévision de cette augmentation que nous avons encore réduit la durée de notre portefeuille d'obligations à 3,5 ans.

Pour conclure, nous retiendrons qu'il nous faut continuellement analyser le monde dans sa globalité. La situation politique et sociale évolue (la prochaine étape est le scrutin en Italie), tout comme la situation économique (l'accélération récente de la croissance en Europe). De plus, ces deux éléments sont en totale interaction. Donald Trump obtiendra sans doute ses réformes fiscales, ce qui constituera un stimulant supplémentaire pour les entreprises américaines. Emmanuel Macron voit en Angela Merkel une alliée pour une plus grande intégration européenne, ce qui peut être particulièrement positif pour la croissance économique en Europe. Dans cette perspective, toute l'attention de l'équipe de CapitalatWork se porte chaque jour sur le suivi et à l'analyse de ces évolutions. Nos connaissances et analyses des investissements nous guident quotidiennement pour mettre votre patrimoine au travail. ■

CAPITALATWORK, CRÉATEUR DE VALEUR DEPUIS 27 ANS

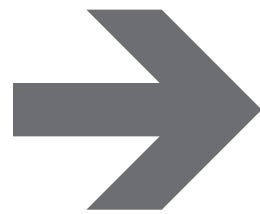
CapitalatWork (SA Belgique) a été fondée en 1990. En 2009, elle a été rachetée par le groupe luxembourgeois Foyer SA. La fusion des activités de gestion de fortune de CapitalatWork et du groupe Foyer a donné naissance à CapitalatWork Foyer Group. Cette société emploie aujourd'hui 120 collaborateurs, répartis sur 6 implantations : en Belgique (Anvers, Gand, Courtrai, Bruxelles), au Luxembourg (Leudelange) et aux Pays-Bas (Breda). Elle est donc placée sous l'autorité de 3 régulateurs : FSMA (Belgique), CSSF (Luxembourg) et AFM (Pays-Bas). Une vraie entreprise «Made in Benelux» !

capitalatwork
Wealth Management Foyer Group

www.capitalatwork.com

Dossier

Spécial Assemblée Générale



LA TRADITIONNELLE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE L'UWE A EU LIEU LE 13 SEPTEMBRE 2017 À LOUVAIN-LA-NEUVE. PLACÉE SOUS LE SIGNE DE LA NOMINATION D'OLIVIER DE WASSEIGE EN TANT QU'ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ DE L'UWE – ET D'UN VIBRANT HOMMAGE RENDU À SON PRÉDÉCESSEUR VINCENT REUTER –, ELLE FUT L'OCCASION D'UN DÉBAT INTITULÉ «**UNE CRISE UTILE ?**», ANIMÉ PAR AMID FALJAOUI ET CONFRONTANT LES POINTS DE VUE DE WILLY BORSUS, MINISTRE-PRÉSIDENT DE LA WALLONIE, YVES PRETE, PRÉSIDENT DE L'UWE ET BRUNO COLMANT, PROFESSEUR UCL ET ULB, MEMBRE DE L'ACADÉMIE ROYALE DE BELGIQUE.



REVIVEZ, EN PHOTOS ET EN VIDÉOS, LES MOMENTS MARQUANTS DE LA SOIRÉE SUR WWW.UWE.BE/AG2017.
(ou scannez le QR-Code ci-contre)



Assemblée Générale de l'UWE

Une crise utile aux entreprises ?



LE THÈME DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE SE VOULAIT VOLONTIERS INTERPELLANT, VOIRE PROVOCATEUR. MAIS QUE CE SOIT AU COURS DE LEUR RENCONTRE AVEC LA PRESSE, AU COURS DU DÉBAT OU LORS DES DISCOURS, YVES PRETE ET OLIVIER DE WASSEIGE ONT BIEN REDÉFINI LA PORTÉE DE CE QUALIFICATIF «UTILE».

■ par Yves-Etienne MASSART

Yves Prete a d'abord pris bien soin de rappeler que le monde de l'entreprise, que la vie économique, avait avant tout besoin de stabilité, "raison pour laquelle aucun entrepreneur n'est jamais demandeur de crises". Ceci dit, la crise politique de l'été 2017 pourrait se révéler au final bénéfique, "à condition qu'elle favorise le redéploiement économique de la Wallonie". C'est avec cette approche que l'UWE a donc avancé une série de recommandations pour le nouvel exécutif wallon.

Le nouveau gouvernement a deux ans. Et donc, deux ans pour remporter la bataille du marché de l'emploi, victoire qui passera nécessairement par une mise en œuvre à bref délai du pacte pour un enseignement d'excellence, après deux ans de palabres et d'avancées suivies de reculs.

Deux ans pour lancer un vaste programme d'investissements publics, dans les infrastructures de communication et télécommunication, dans les logements, dans les écoles... Deux ans pour donner corps à une politique industrielle dont les axes et les mesures concrètes viennent d'être proposés au gouvernement.

Tant le nouvel administrateur délégué de l'UWE, Olivier de Wasseige, qu'Yves Prete ont donc rappelé tout l'intérêt de maintenir voire amplifier ce qui a déjà été fait, notamment en soulignant les effets positifs des différentes versions du plan Marshall : "Une série de bonnes décisions et de bonnes orientations ont été prises depuis maintenant 10 ans, le nouvel exécutif wallon doit aller plus loin".

L'UWE a évoqué les secteurs qui devaient concentrer les efforts des décideurs politiques : l'enseignement et la formation, qui sont des domaines essentiels pour être en ordre de marche pour faire tourner l'économie et grandir les entreprises. Olivier de Wasseige a notamment mis l'accent sur la formation aux métiers en pénurie, à l'actualisation des programmes de l'enseignement professionnalisant, mais aussi à une meilleure formation au numérique. Un secteur qu'il connaît particulièrement bien et dont il peut évaluer tout le potentiel actuel et à venir.

Les hommes forts de l'UWE ont ensuite appelé à une évolution des mentalités pour créer un cadre général davantage favorable à l'activité économique : fiscalité, infrastructures liées à l'essor du numérique et énergie sont autant de leviers que de freins potentiels. "Or, le coût de l'énergie est plus élevé au Sud du pays, la concurrence se joue donc déjà à l'intérieur des frontières belges. Que dire alors de la compétitivité des entreprises wallonnes par rapport à leurs concurrentes des pays voisins.



Jusqu'à ce jour, aucun gouvernement, qu'il soit régional ou fédéral, n'a présenté de plan crédible en matière de coûts énergétiques. Cela nous inquiète car les entreprises dites «électro-intensives» ont un handicap énorme par rapport à leurs concurrents".

L'Assemblée Générale a également été l'occasion de plaider à nouveau pour une plus grande efficacité des structures publiques, dont la lourdeur étouffe l'économie et les entreprises. Le défi de les alléger est de taille et il ne sera relevé que si la confiance règne entre tous les acteurs wallons.

En conclusion, Yves Prete a reformulé une série de constats posés dans une récente carte blanche : "La crise aura été utile s'il en sort un corps politique fort, guidé uniquement par l'intérêt de la région, et le souci, l'obsession permanente même, d'accélérer le redressement wallon".

Deux ans pour tout ça ? "C'est peu, mais y a-t-il un autre choix pour la Wallonie que de passer à la vitesse supérieure ? Il n'y en a pas. Mais, condition nécessaire : dans un climat social serein ! Le redressement ne peut bien entendu pas se faire sur le dos des travailleurs, mais il ne se fera pas non plus sans les entreprises". Ce consensus-là doit fonder le programme du gouvernement, pour ces deux ans certes, mais aussi pour la suite. Si tout cela se fait, alors oui, la crise aura été utile. ■

Revivez en photos et en vidéos les moments marquants de la soirée sur www.uwe.be/ag2017.



UNE SÉRIE DE BONNES DÉCISIONS ET DE BONNES ORIENTATIONS ONT ÉTÉ PRISES DEPUIS MAINTENANT 10 ANS, LE NOUVEL EXÉCUTIF WALLON DOIT ALLER PLUS LOIN.



Yves PRETE, Président de l'UWE



Olivier de WASSEIGE, Administrateur Délégué de l'UWE

> CashFirst

Stressé par des factures impayées?
Jouez la sécurité avec CashFirst d'**Atradius**.

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

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

www.cashfirst.be

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

Olivier de Wasseige

"Devenez entrepreneur, c'est le plus beau métier du monde !"



POUR OLIVIER DE WASSEIGE, L'AG ANNUELLE DE L'UWE ÉTAIT LA PREMIÈRE OCCASION DE PARTAGER AVEC TOUS LES MEMBRES LES AXES DE TRAVAIL QU'IL A DÉFENDUS LORS DE LA PROCÉDURE DE NOMINATION À LA FONCTION D'ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ. MOINS DE 15 JOURS APRÈS SA PRISE DE FONCTION OFFICIELLE, IL A DÉJÀ IMPRIMÉ QUELQUES ACCENTS, NOTAMMENT EN PUISANT DANS SA PROPRE EXPÉRIENCE D'ENTREPRENEUR.

Ceux qui le connaissent n'auront pas été étonnés de le voir rapidement évoquer le potentiel des entrepreneurs venant de la communauté des PME, du numérique, des jeunes et des startups. Il y consacra une attention toute particulière : *"Tout d'abord, mon rêve est que l'UWE devienne une fédération non seulement d'entreprises, mais aussi d'entrepreneurs, car il n'y a pas d'entreprises sans hommes et femmes qui les créent et les dirigent. J'aimerais qu'on reconnaisse bientôt l'UWE pour son leadership en entrepreneuriat !"*

Une attention qu'il compte affirmer par une forte présence sur le terrain, puisqu'il s'est engagé à prendre son bâton de pèlerin pour aller prêcher les vertus de l'entreprise et de l'entrepreneuriat dans les universités, les hautes écoles, les cercles d'étudiants, et les incubateurs pour étudiants-entrepreneurs.

Mais il sera aussi sur le terrain des entreprises : *"L'humain sera au centre de mes préoccupations, et nous mettrons en évidence les réussites d'entrepreneurs, et le mérite de leurs collaborateurs, car ces derniers contribuent à la création de valeur ajoutée, et donc au cercle vertueux du bien-être social. Avec mon équipe, je visiterai régulièrement des entreprises, pour applaudir vos succès, féliciter vos équipes, comprendre vos problèmes, et relayer le tout"*.

Equilibres

Il a également plaidé pour la mise en place d'une politique industrielle, rappelant qu'il serait illusoire d'imaginer qu'on peut se contenter d'une économie basée sur les services. C'est l'industrie crée aussi de l'emploi et génère du business pour les services. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : la Wallonie, c'est aujourd'hui 337 grandes entreprises, c'est-à-dire seulement un demi pourcent des entreprises wallonnes. Mais quel poids en terme d'emploi ! *"Elles représentent 22 à 23% de l'emploi privé. Et il faut y ajouter l'effet structurant avec les emplois qu'elles créent ou maintiennent chez leurs sous-traitants et fournisseurs"*.

À côté de ces grandes entreprises, Olivier de Wasseige espère voir grandir les PME, *"pour qu'elles dépassent la taille moyenne de 9 personnes, et se rapprochent plus des standards européens, ou simplement de la Flandre, avec une taille moyenne de 11. Rien que cette croissance contribuerait à diminuer de manière significative le chômage wallon"*.

Mais la Wallonie a aussi besoin des PME et TPE. *"Leur souplesse, leur flexibilité et leur réactivité sont des atouts. Une attention particulière doit évidemment être mise sur la croissance des PME. Comme l'a montré notre récente étude sur les entreprises en forte croissance, c'est là que se trouve un énorme potentiel du développement de notre économie régionale, en termes de croissance de la valeur ajoutée créée et/ou de l'emploi"*.

Le nouveau CEO de l'UWE a également rappelé les fondamentaux, qui conditionnent la croissance de nos entreprises : la compétitivité salariale, le coût énergétique, l'amélioration des normes et contraintes environnementales pour les entreprises, l'aménagement du territoire en faveur de l'activité économique, la mobilité, la fiscalité, la simplification administrative, le-gouvernement passant par l'amélioration nécessaire de l'informatique wallonne. *"Mais je ne peux m'empêcher de remettre en évidence un des chapitres du débat : l'importance de l'enseignement et de la formation, notamment par rapport aux métiers en pénurie. Pour certaines entreprises, l'impossibilité de remplir les postes vacants avec les profils qualifiés ou hautement qualifiés nécessaires devient préoccupante"*.

Transition numérique

L'enjeu sociétal est majeur, car le contexte et la reprise économiques passent notamment par un changement radical des emplois proposés, demandant plus de connaissances et de compétences, ce qui implique évidemment des programmes de formation adaptés mais surtout la capacité des personnes faiblement qualifiées à disposer des prérequis indispensables tant en softskills qu'en hardskills pour suivre ces programmes avec succès.



Olivier de WASSEIGE, UWE



UNE DE MES PRIORITÉS À L'UWE,
CE SERA L'IMPACT DE CE QUE VEULENT
LES GÉNÉRATIONS Y ET Z DANS
LEUR MODE DE TRAVAIL.



Son expertise dans le numérique lui permet d'anticiper les défis de l'avenir et de l'évolution des technologies, avec quelques messages forts, notamment à propos de la transition numérique à laquelle personne n'échappera, tôt ou tard : *"Vu ma carrière professionnelle, je me battraï pour que tous les acteurs comprennent les enjeux de la transformation numérique. C'est fondamental pour le système éducatif, pour les administrations, et pour les entreprises. Pour ces dernières, à mon sens, ignorer aveuglément l'impact du numérique sur leur business les mettrait dans la même situation difficile que celle de l'agriculteur refusant de remplacer la charrue et les bœufs par le tracteur, lequel a d'ailleurs évolué ces dernières années vers un énorme condensé de technologies embarquées"*.

L'économie ne pourra être performante dans ce domaine que si l'école et le système d'éducation le sont également : *"Je pense qu'on ne mesure pas encore à quel point tout doit évoluer, de manière urgente, concernant l'utilisation du numérique : non seulement les matières enseignées dès le plus jeune âge et jusqu'à l'université, mais aussi les outils numériques au service de l'apprentissage et de la pédagogie, le rôle du professeur devenant de plus en plus celui d'un coach. Il ne faut pas faire un absolu de la maîtrise du codage informatique mais que les élèves soient sensibilisés à ce que c'est, au système informatique."*

Je suis demandeur de ce que l'on enseigne l'architecture et la sécurité informatique, l'impact de l'informatique sur la vie d'une entreprise".

Entrepreneuriat

Après avoir démarré sur les enjeux du nécessaire équilibre entre grandes entreprises et PME, Olivier de Wasseige tenait à conclure sur *"l'incontestable mouvement crescendo des startups. Ce mot était encore absent de notre vocabulaire avant 2010, et il est mis à toutes les sauces aujourd'hui. Certes, c'est potentiellement un nouvel eldorado, et toute startup créée, tout emploi créé, est toujours mieux que rien, contribue à l'accroissement de l'activité économique, et reflète un mode de fonctionnement des jeunes générations Y et Z : mon emploi, mon indépendance, tous patrons. La Région se doit de continuer à soutenir les structures d'incubation, mais aussi de mettre plus d'efforts sur la phase d'accélération (on en revient toujours la croissance). En outre, les structures et moyens d'accompagnement sont nombreux, voire redondants, parfois sur-staffés, et il ne faudrait pas qu'à côté de ce qu'on appelle la découverte des lingots, des pépites, on en arrive au navrant constat de l'époque de la ruée vers l'or, qui a hélas plutôt enrichi les marchands de pelles !"*

Et de rappeler au passage qu'il a eu ce qu'il appelle la chance extraordinaire de travailler pour le Venturelab, incubateur pour étudiants-entrepreneurs particulièrement efficient, véritable usine à produire des entrepreneurs, leur offrant une réelle formation en alternance en entrepreneuriat. *"J'ai eu le bonheur de coacher une vingtaine d'étudiants-entrepreneurs en 2 ans : recevoir chaque fois un diamant brut, contribuer à le tailler pour en faire un bijou, et faire d'une simple idée un projet entrepreneurial"*. Et, c'est tout un symbole, c'est lui qui a tenu à dire qu'il avait beaucoup appris avec ces jeunes entrepreneurs !

Une belle manière de saluer un véritable changement des mentalités, même si le taux d'entrepreneuriat reste trop faible. *"Une de mes priorités à l'UWE, ce sera l'impact de ce que veulent les générations Y et Z dans leur mode de travail. C'est un mode beaucoup plus collaboratif, beaucoup moins hiérarchique, avec plus de responsabilités, moins dans l'idée de faire carrière dans la même boîte, avoir plusieurs métiers en parallèle, cette notion du «tous patrons»"*. C'est le modèle qu'il veut soutenir. ■

Assemblée Générale de l'UWE

La soirée du 13 septembre en photos !



→ SUITE EN PAGE 28

TURNING UNCERTAINTIES...



Raf Vermeire,
CEO d'Upgrade Energy,
PME belge qui réalise
des projets d'énergies
renouvelables dans
le monde entier.

Pour nous, la Chine est un énorme
marché en expansion. Comment
trouver les meilleurs prospects sans
prendre trop de risques ?

Nos analyses de risques vous
aident à sélectionner des
partenaires fiables.



Olivier Lambertyn,
Credendo,
l'assureur-crédit qui
couvre les PME contre
les risques inhérents
aux exportations et en
facilite le financement.

L'affaire est presque conclue. Mais
les Chinois nous demandent aussi
du crédit. Où trouver rapidement
la solution ?

Nous pouvons vous aider via le
forfaiting ou l'octroi d'un crédit
acheteur.

Aujourd'hui, nous avons conclu
notre huitième contrat en Chine.

...INTO OPPORTUNITIES.

→ SUITE DE LA PAGE 26



PUBLI-RÉDACTIONNEL

Comparer et renégocier régulièrement vos contrats de fourniture de gaz et d'électricité : l'autre moyen de faire diminuer la facture d'énergie de votre entreprise !

Comme chef d'entreprise, votre préoccupation principale est évidemment votre cœur de métier. La première réalité énergétique à laquelle vous êtes confronté(e) est la facture que vous avez à payer tous les mois.

Pour faire baisser le montant de cette facture, vous pouvez bien entendu réduire vos consommations. Comment ? En améliorant l'efficacité énergétique de vos bâtiments (isolation de l'enveloppe, chauffage, ventilation, climatisation, éclairage, eau chaude sanitaire) et celle de vos lignes de production (gestion du froid, air comprimé, vapeur, éclairage, récupération de l'énergie fatale, maintenance de l'outil...). Vous pouvez également investir dans les énergies renouvelables.

Mais vous pouvez aussi agir sur le prix de votre gaz et de votre électricité. En effet, votre approvisionnement en énergie fait l'objet d'un ou plusieurs contrats.

Si votre consommation est inférieure à 50.000 kWh en électricité et 100.000 kWh en gaz, vous pouvez très facilement comparer votre(vos) contrat(s) de fourniture d'énergie en cours aux contrats proposés sur le marché à l'aide du simulateur tarifaire de la Commission wallonne pour l'Énergie (www.compacwape.be) ou à l'aide du CREG Scan de la Commission de Régulation de l'Électricité et du Gaz (www.creg.be/fr/cregscan) qui permet aussi de retrouver les produits qui ne sont plus offerts actuellement.

Changer de fournisseur peut vous faire faire des économies de l'ordre de 10 à 30 % sur votre facture de gaz et d'électricité !

Votre contrat est toujours compétitif ? Pas de souci. Par contre, si le tarif que vous payez est beaucoup plus élevé que les autres tarifs proposés sur le marché, vous avez le droit, en tant que client résidentiel ou PME, de mettre fin à tout moment à un contrat de fourniture d'énergie, qu'il soit à durée déterminée ou à durée indéterminée, à condition de respecter un délai de préavis d'un mois.

Si votre consommation dépasse 50.000 kWh en électricité et 100.000 kWh en gaz, l'échéance de vos contrats détermine le moment où vous devrez avoir conclu de nouveaux contrats. N'attendez pas le dernier moment pour demander des offres aux fournisseurs ! Plus vous vous y prenez tôt, plus vous pourrez demander des contrepropositions et comparer sereinement les prix et les services qui y sont associés. Les prix varient quotidiennement en fonction du marché. Il faut par conséquent comparer les offres au même moment. Une piste à analyser est la flexibilisation de votre consommation d'électricité, un service pour lequel vous pouvez même vous faire rémunérer. Ne passez pas à côté de l'opportunité de bénéficier de conditions favorables et comparez !

Plus d'infos ?

» contactez gratuitement le réseau des Facilitateurs Énergie pour l'Industrie (0800 97 333 – energie@facilitateur.info).
Voir aussi les sites : energie.wallonie.be et www.cwape.be.



RETROUVEZ TOUTES LES PHOTOS
SUR WWW.UWE.BE/AG2017.

La renégociation régulière de vos contrats de fourniture d'énergie : l'autre moyen de diminuer la facture d'énergie de votre entreprise

Comme chef d'entreprise, vos principales préoccupations sont de produire et de vendre. La première réalité énergétique à laquelle vous êtes confronté est la facture que vous avez à payer tous les mois.

Vous pouvez réduire le montant de cette facture :

- en **réduisant vos consommations** (réduction ou valorisation des pertes, optimisation du process...)
- mais aussi en **maîtrisant vos coûts**

Votre approvisionnement en énergie fait l'objet de contrats avec des prix et des échéances.

L'échéance détermine le moment où vous devrez avoir conclu un nouveau contrat. N'attendez pas le dernier moment pour demander des offres aux fournisseurs ! Plus vous vous y prenez tôt, plus vous pourrez demander des contrepropositions et comparer sereinement les prix et les services qui y sont associés.

Les prix varient quotidiennement en fonction du marché. Il faut par conséquent comparer les offres au même moment. Ne passez pas à côté de l'opportunité de bénéficier de conditions de marché favorables, et anticipez !

Pour plus d'informations : energie.wallonie.be

Un investissement en temps
vite rentabilisé !



Wallonie

WhatsApp

Le nouveau canal de communication de l'UWE !



A L'OCCASION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE, L'UNION WALLONNE DES ENTREPRISES A LANCÉ SON NOUVEAU CANAL D'INFORMATION – DE TYPE «FLASH NEWS» – VIA L'APPLICATION BIEN CONNUE DES UTILISATEURS DE SMARTPHONES ET TABLETTES...

Pour vous abonner, suivez cette procédure :

- Créez «UWE news» dans votre liste de contacts téléphoniques, avec le numéro 0478/78.39.98.
- Ouvrez votre application WhatsApp et envoyez au contact «UWE news» le message «INFO».
- «UWE news» vous enverra dans un délai raisonnable la confirmation de votre inscription.

ou scannez le QR-Code ci-contre.



(pour vous désinscrire, envoyez simplement «STOP»)



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

Dynam!sme

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

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





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

Le café au boulot : délicieusement important !

75 % des travailleurs ne sont pas satisfaits du café au bureau.* Motif ? Il est de piètre qualité. Le nombre de coffee houses professionnelles croît de façon exponentielle ces dernières années. De plus en plus d'entreprises prennent elles aussi conscience des avantages que représente une pause-café de qualité.

* Online quanti testing par Number and Bolts – juin 2015 – Belgique



CHAQWA fait entrer l'expérience coffee house sur le lieu de travail.



Mélanges primés



Machines professionnelles



Expérience totale



Le café, l'or noir ?

Investir dans une pause-café de qualité sur le lieu de travail peut vous rapporter plus que vous ne pourriez le penser au premier abord. Une pause-café de qualité vous permet de renforcer le dévouement et la productivité de vos collaborateurs. En plus d'être un moment où vos collaborateurs se déconnectent de leurs tâches pour profiter d'un délicieux café, thé ou chocolat chaud, la pause-café est aussi une occasion de rapprocher vos collaborateurs les uns des autres. Un moment où de nouvelles idées et initiatives pour votre entreprise voient le jour. Tout le monde y gagne !

Rendez-vous sur www.CHAQWA.be et découvrez nos solutions sur mesure.

CHAQWA®

Baromètre de l'Attractivité belge

Perception et réalité des investissements étrangers en Belgique



LES ENTREPRISES ÉTRANGÈRES INSTALLÉES EN BELGIQUE CONTRIBUENT SIGNIFICATIVEMENT À LA PROSPÉRITÉ DE NOTRE PAYS ET DE NOTRE RÉGION EN PARTICULIER. ELLES EMPLOIENT DES MILLIERS DE PERSONNES, PAIENT IMPÔTS ET COTISATIONS SOCIALES. DE PLUS, CE SONT DES ACTEURS MAJEURS EN TERMES D'INNOVATION ET DE R&D, ENTRAÎNANT DANS LEURS SILLAGES DE NOMBREUSES SOCIÉTÉS BELGES. MAIS NOTRE PAYS EN GÉNÉRAL, ET LA WALLONIE EN PARTICULIER, SONT-ILS (TOUJOURS) ATTRACTIFS POUR LES ENTREPRISES ÉTRANGÈRES ? QUELLE PERCEPTION LES INVESTISSEURS ÉTRANGERS EN ONT-ILS ? DE MANIÈRE TRÈS CONCRÈTE, COMBIEN D'INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS (IDE) A-T-ON COMPTABILISÉS EN 2016 EN WALLONIE ET DANS LES AUTRES RÉGIONS ? C'EST À CES QUESTIONS (ET BEAUCOUP D'AUTRES ENCORE) QUE RÉPOND LE BAROMÈTRE DE L'ATTRACTIVITÉ PUBLIÉ CHAQUE ANNÉE PAR EY.

■ par Marie-Laure MOREAU, Associée et Regional Managing Partner Wallonie, EY

La réalité des investissements étrangers en Belgique

En 2016, la Belgique a attiré 200 investissements étrangers, le deuxième meilleur résultat jamais obtenu (derrière l'année record 2015, avec 211 projets). Ces projets d'investissements étrangers ont permis la création de 3.309 nouveaux emplois, une légère progression de 4% par rapport à l'année dernière (TABLEAU 1).

Les IDE ont atteint de nouveaux sommets en Europe en 2016

En 2016, les investissements directs étrangers ont annoncé un record de 5.845 nouveaux projets en Europe, ce qui représente une hausse de 15%. L'afflux massif de projets s'est accompagné d'un bond de 19% du nombre de nouveaux emplois créés, qui a atteint 259.673 emplois (TABLEAU 2).

TABLEAU 2

Projets d'IDE et emplois créés en Europe



Source: EY European Investment Monitor, 2017

TABLEAU 1

Répartition des investissements par région (nombre d'investissements directs étrangers - IDE)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bruxelles	33	42	28	25	20	40	37	29	21	29	47
Région wallonne	47	44	40	57	31	39	52	36	56	41	48
Région flamande	105	89	74	64	108	74	80	110	121	141	105
Total	185	175	142	146	159	153	169	175	198	211	200

Création d'emplois par région

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bruxelles	820	948	128	193	619	520	36	2	39	48	660
Région wallonne	1532	1289	1255	1505	780	838	1132	391	1148	733	845
Région flamande	3218	2142	2023	1659	2611	2241	1771	3143	2714	2387	1804
Total	5570	4379	3406	3357	4010	3599	2939	3536	3901	3168	3309

Source: EY European Investment Monitor, 2017

La Belgique ne profite donc pas pleinement de la relance manifeste de l'économie en Europe. Notre pays se situe ainsi au huitième rang du classement, laissant passer, comme c'est le cas depuis plusieurs années, des pays voisins tels que l'Allemagne, la France et les Pays-Bas. En ce qui concerne la création d'emplois, la Belgique n'est que 18^e dans le peloton européen (TABLEAU 3).

TABLEAU 3

Top 20 des pays par nombre de projets d'IDE				Top 20 des pays par création d'emplois par IDE			
	2015	2016	Evolution du % (2016 vs. 2015)		2015	2016	Evolution du % (2016 vs. 2015)
Royaume-Uni	1.065	1.344	7%	Royaume-Uni	42.361	43.165	2%
Allemagne	947	1.063	12%	Pologne	19.651	22.074	12%
France	598	779	30%	Allemagne	17.126	19.963	17%
Espagne	248	308	24%	Roumanie	12.746	17.545	38%
Pologne	211	236	21%	France	13.544	16.980	23%
Pays-Bas	219	207	-5%	Serbie	10.631	16.396	54%
Russie	201	205	2%	Russie	14.172	15.064	6%
Belgique	211	200	-5%	Tchéquie	9.332	14.292	53%
Irlande	127	141	11%	Espagne	7.126	12.969	82%
Turquie	134	136	3%	Hongrie	11.741	12.450	6%
Philadelphie	100	133	27%	Finlande	10.772	8.535	-21%
Roumanie	98	132	35%	Slovaquie	9.414	8.208	-12%
Tchéquie	70	110	57%	Turquie	2.971	7.179	142%
Hongrie	94	107	14%	Autriche	1.397	4.759	251%
Suède	51	90	76%	Ukraine	850	4.547	428%
Italie	55	89	62%	Bulgarie	3.598	3.929	10%
Suisse	90	88	-2%	Suisse	1.391	3.416	146%
Danemark	63	72	14%	Belgique	3.168	3.309	4%
Slovaquie	53	70	32%	Malaisie	1.000	3.200	220%
Portugal	47	59	26%	Royaume-Uni	1.383	2.654	92%
Autres	396	454	15%	Autres	23.612	18.911	-20%
Total	5.083	5.845	15%	Total	217.946	259.873	19%

Source: EY European Investment Monitor, 2017

Les investissements étrangers en Belgique sont de taille plus réduite et créent peu de nouveaux emplois. Il s'agit d'une tendance qui s'observe dans tous les pays industrialisés.

Le nombre de projets réalisés en Flandre a sensiblement reculé en 2016 par rapport à 2015 (de 141 à 105), tandis que le nombre d'emplois créés est lui aussi en recul (de 2.387 à 1.804).

De leur côté, Bruxelles et la Wallonie ont réalisé un bond en avant en 2016, tant en termes de nombre de projets qu'au niveau de la création d'emplois. Toutefois, la Flandre continue à engranger un peu plus de la moitié (52,5%) des projets réalisés.

Au cours des 10 dernières années, nous constatons une érosion continue du nombre moyen d'emplois créés par projet d'investissement, qui est passé de 30 en 2006 à 17 en 2016, ce qui est interpellant. La situation en Europe, dans son ensemble, est différente, le nombre moyen d'emplois créés par IDE restant relativement stable, s'élevant à 44 en 2016 (contre 43 en 2006 !).

La plupart des projets d'investissements étrangers se situent dans les secteurs de la vente et du marketing (82), de la production (52) et de la logistique (40) (TABLEAU 4).

La perception des investisseurs étrangers

Plus de 200 responsables internationaux ont été interrogés afin de connaître leur perception de la Belgique comme terre d'investissement. Parmi les nombreux enseignements tirés de cette enquête, relevons une attitude très attentiste des investisseurs étrangers à l'égard de la Belgique. A peine 13% des entreprises ont l'intention de lancer ou d'étendre des activités en Belgique l'année prochaine (il s'agit du deuxième plus mauvais résultat jamais obtenu).

Lorsqu'on demande quelle est la région la plus attractive de Belgique pour y implanter une activité, étonnement et pour la première fois depuis 2012, ce n'est plus Bruxelles qui est véritablement connue à l'étranger mais la Flandre ressort comme étant perçue comme la région la plus attrayante pour les investissements (42%), devant Bruxelles (34%) et loin devant la Wallonie (11%). A cet égard, des efforts doivent encore être fournis pour mieux faire connaître les atouts de notre région.

TABLEAU 4



LES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS EN BELGIQUE SONT DE TAILLE PLUS RÉDUITE ET CRÉENT PEU DE NOUVEAUX EMPLOIS. IL S'AGIT D'UNE TENDANCE QUI S'OBSERVE DANS TOUS LES PAYS INDUSTRIALISÉS

Nos principales recommandations

Les points à améliorer prioritairement sont (encore et toujours) la pression fiscale imposée aux entreprises et les charges salariales élevées.

Complémentairement, la Belgique doit aussi s'atteler à soutenir l'innovation et la technologie, à investir dans l'enseignement et réduire la complexité des aides en simplifiant les procédures et règles administratives.

La mobilité reste un point essentiel : le réseau routier est congestionné et l'infrastructure laisse à désirer.

Par rapport aux pays voisins, les deux problèmes les plus coriaces sont la pression fiscale élevée et les problèmes de mobilité. Or, ces deux facteurs sont déterminants dans le processus décisionnel qui mène aux investissements réels. ■

Baromètre de l'attractivité belge
Mai 2017

Investissements étrangers en Belgique: «niveau de menace 4» En marche !

Pour recevoir un exemplaire du «BAROMÈTRE DE L'ATTRACTIVITÉ BELGE - MAI 2017» d'EY, envoyez un e-mail à info@be.ey.com



EY accompagne tant les multinationales que les PME en leur apportant des solutions constructives et des perspectives solides pour faire face aux défis d'un monde en constante évolution. Si vous souhaitez de plus amples informations à ce sujet, n'hésitez pas à contacter **Marie-Laure MOREAU**, Associée EY et Regional Managing Partner Wallonie (04/273.76.43, marie-laure.moreau@be.ey.com) ou surfez sur notre site www.ey.com/be.



Conjoncture

Nouvelle progression de l'activité en Wallonie !



L'ÉCONOMIE WALLONNE EST PLUTÔT AU BEAU FIXE, C'EST L'UN DES CONSTATS MARQUANTS DU POINT CONJONCTUREL AUTOMNAL DE L'UWE. C'ÉTAIT DEVENU ASSEZ RARE POUR LE SOULIGNER : TOUS LES SIGNAUX SONT AU VERT ET TOUT SEMBLE INDICQUER QU'ILS DEVRAIENT LE RESTER AU-DELÀ DE 2017.

■ par Yves-Etienne MASSART

L'enquête UWE menée auprès des chefs d'entreprise wallons donne un message clair : l'activité économique wallonne se renforce. De quoi rendre Yves Prete, Président de l'UWE, modérément optimiste : *"Ni euphorique, ni morose, juste modérément optimiste !"*. Il faut dire que les quatre indicateurs principaux indiquent une tendance à la hausse : les perspectives d'activité, d'exportation, d'investissements et d'embauche pour les 6 prochains mois.

Cette tendance se confirme par la bonne orientation de plusieurs facteurs : le climat des affaires européen, la croissance des échanges commerciaux, la hausse de l'emploi, l'augmentation du pouvoir d'achat et donc de la consommation.

Néanmoins, le raffermissement de la croissance wallonne peut être entravé par le manque de main-d'œuvre qualifiée et le prix de l'énergie. Il est donc impératif que des mesures soient prises pour atténuer ces deux points noirs.

Les entrepreneurs wallons ont donc le moral : un tel niveau dans le solde des réponses n'avait plus été observé depuis l'année 2007, pic de la dernière phase d'expansion de l'économie wallonne.

Exportations et demande intérieure

La bonne tenue de l'environnement économique international et plus particulièrement de la Zone Euro devraient booster les exportations wallonnes. On peut, à ce propos, souligner que le climat des affaires chez les deux principaux partenaires commerciaux de la Wallonie, la France et l'Allemagne, qui représentent plus de 40% des exportations wallonnes, se trouvent à un excellent niveau.

Le renforcement de la croissance sera également soutenu par une progression continue des dépenses des ménages, poussées à la hausse par la croissance de l'emploi. La confiance des consommateurs affiche un niveau historiquement élevé grâce à une meilleure perception de l'avenir (notamment de l'emploi et du chômage) ainsi que par une amélioration de leur situation financière. Pour les mêmes raisons, et aidés encore par des taux d'intérêts faibles, les investissements des ménages dans la construction se raffermissent aussi.

Un autre résultat marquant de l'enquête UWE auprès des entrepreneurs wallons est la hausse de l'embauche sur les 6 derniers mois et les perspectives tout aussi souriantes pour les 6 prochains mois.

Cette hausse est la conséquence logique des meilleures perspectives d'activité, mais peut-être pourrait-on y voir aussi les premiers effets des différentes mesures politiques de réduction des charges salariales (tax shift et réductions ciblées). Mais, il y a un «mais»... Pour l'UWE, la machine pourrait rapidement se gripper : plusieurs points d'attention doivent toujours être tenus à l'oeil. D'une part, *"les taxes régionales grèvent très fortement la compétitivité du prix de l'énergie"*, rappelle une fois de plus Didier Paquot. D'autre part, bien que les perspectives d'emploi soient au beau fixe, les patrons notent toujours un problème important dans la formation. *"Dans une région comptant 230.000 demandeurs d'emploi, il est interpellant que les entreprises peinent à trouver les collaborateurs qu'elles recherchent"*, soulignent à nouveau Yves Prete et Olivier de Wasseige.

Croissance en nette progression

Au vu de ces bons indicateurs, la croissance économique wallonne devrait faire jeu égal avec le reste du pays, c'est-à-dire 1,7% en 2017 et 1,8% en 2018. Cette croissance arrive progressivement au rythme de croisière que la Wallonie a connu lors de sa dernière période de croissance (2000-2008), à savoir de 1,9%.



Didier PAQUOT
Directeur du Département
économique, UWE



LE RAFFERMISSEMENT DE LA CROISSANCE WALLONNE PEUT ÊTRE ENTRAVÉ PAR LE MANQUE DE MAIN-D'ŒUVRE QUALIFIÉE ET LE PRIX DE L'ÉNERGIE. IL EST DONC IMPÉRATIF QUE DES MESURES SOIENT PRISES POUR ATTÉNUER CES DEUX POINTS NOIRS.

	2012	2013	2014	2015	2016	Prévision 2017	Prévision 2018
Monde⁽²⁾	3.5%	3.5%	3.6%	3.4%	3.2%	3.6%	3.7%
Wallonie	-0.6%	-0.8%	1.4%	0.9%	1.1%	1.7%	1.8%
Belgique	0.1%	-0.1%	1.6%	1.5%	1.2%	1.7%	1.9%
États-Unis⁽¹⁾	2.2%	1.7%	2.4%	2.6%	1.6%	2.2%	2.3%
Zone Euro⁽¹⁾	-0.9%	-0.3%	1.2%	2.0%	1.8%	2.2%	2.1%

(1) Prévisions Commission Européenne (2) Prévisions FMI

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

Néanmoins, ces belles perspectives sont menacées par certains freins qui pourraient empêcher les entreprises de profiter de cette dynamique, la problématique du prix de l'énergie et le manque de main-d'œuvre qualifiée. Notons que ces deux thématiques se retrouvent dans les 20 mesures que l'UWE estime devoir être prises avant la fin de la législature et qu'elle a récemment présentées au Ministre-Président wallon (voir en page 6).

Le prix de l'énergie a été mentionné par beaucoup d'entrepreneurs dans la section «commentaires» de notre enquête. La Wallonie connaît un véritable handicap compétitif dans le domaine énergétique par rapport à la Flandre et aux trois pays frontaliers.

Le deuxième frein relevé dans ce point conjoncturel est encore une fois le manque de main-d'œuvre qualifiée. Dans une région comptant 230.000 demandeurs d'emploi,

il est interpellant que les entreprises peinent à trouver les collaborateurs qu'elles recherchent. Plus que jamais, l'action du FOREM dans le domaine de la formation et l'accompagnement des demandeurs d'emploi s'avère donc cruciale pour l'avenir économique de la région. ■

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



work smarter team leader

Teamleader 

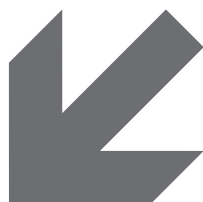
CRM, gestion de projet et facturation

Gérez votre flux de travail dans un outil simple et intuitif.

PROFITEZ D'UN ESSAI GRATUIT SUR TEAMLEADER.BE/UWE

Et découvrez comment rendre votre PME plus efficace.

Les Brèves de la Qualité



La démarche Qualité : se remettre en question pour viser l'Excellence

FACE À UN CONTEXTE QUI ÉVOLUE CONSTAMMENT, LA FORMALISATION DE LA STRATÉGIE ET DES ACTIVITÉS DES ORGANISATIONS CRÉE UN CADRE FAVORABLE POUR S'ADAPTER À TOUT CHANGEMENT. AINSI, LA MISE EN PLACE D'UN SYSTÈME DE MANAGEMENT PAR LA QUALITÉ REND UNE ORGANISATION PLUS PERFORMANTE EN OFFRANT UNE MÉTHODOLOGIE VISANT À AMÉLIORER CONTINUELLEMENT SON FONCTIONNEMENT.



■ par Emilie PIETTE, Chargée de projets au MWQ

La nouvelle norme ISO 45001 est attendue pour le printemps 2018 !

Un système de management de la santé et sécurité au travail (SMSST) est l'outil de prédilection pour déployer une démarche méthodique et structurée d'amélioration continue des performances de maîtrise des risques pour la santé et sécurité au travail.

Le processus de normalisation, qui doit déboucher sur un référentiel international, a débuté en 2013 et a pris un peu de retard. Cela s'explique par la difficulté de trouver un consensus sur les attentes de base que pourrait fournir le référentiel en matière de protection des travailleurs au niveau international. Une telle situation est rarement arrivée dans un processus de normalisation. Le projet de norme internationale en est à sa deuxième version (DIS 2) et devrait en principe être validé d'ici peu pour devenir le Final Draft International Standard (FDIS). La publication de la norme ISO 45001 est attendue pour mars 2018.

Cette norme ISO 45001 est conçue afin de favoriser l'intégration des systèmes de management. Ce qui signifie qu'elle est structurée selon le format HLS (high level structure) commun à tous les référentiels ISO récemment révisés.

Ce nouveau référentiel international certifiable, contenant des exigences de SMSST, remplacera l'OHSAS 18001 et comportera une annexe qui donnera les lignes directrices pour son utilisation. Il incitera les organisations à, entre autres :

- adopter une approche risques et opportunités ;
- renforcer les notions de coopération/ participation des travailleurs ;
- intégrer la qualité de vie au travail ;
- évaluer et améliorer les performances en matière de santé et sécurité au travail.

À dater de sa publication, les organisations disposeront d'un délai de 3 ans pour effectuer la transition vers la nouvelle version.

Article rédigé par Véronique ROSSIGNOL, Qualificienne au MWQ, suite à la rencontre « Santé et Sécurité au travail : la future norme volontaire ISO 45001 » de l'AFNOR du 19/10/2017.

L'AUDIT INTERNE CROISÉ ; LEVIER DE PERFORMANCE ?

L'audit est une pratique répandue au sein des organisations. Il permet au management de s'assurer de la bonne maîtrise des risques au sein des différents processus et d'identifier des éléments propices à l'amélioration des performances.

Généralement, un audit interne s'applique en trois étapes : l'analyse, l'évaluation et le conseil. Ainsi, l'auditeur analyse les activités et les processus opérationnels et stratégiques de l'entreprise pour proposer ensuite des pistes d'amélioration. Il s'agit d'une démarche systématique et méthodique qui s'inscrit dans un cadre préalablement établi.

Cependant, cette pratique tend à devenir routinière et à perdre en efficacité au sein des organisations. L'audit interne croisé permet d'y remédier en encourageant les échanges d'audits entre organisations issues de secteurs d'activité différents. Ainsi, l'organisation auditée bénéficie d'un regard d'expert extérieur et bienveillant. L'audit interne se réalise alors en une journée (rapport à la clé) et sur un processus précis. La plus-value de cette dynamique réside dans les échanges de bonnes pratiques entre l'organisation auditée et celle qui audite.

En savoir plus sur l'audit interne croisé ?
www.mwq.be, onglet « Clubs Qualité »,
 « Club d'audits internes croisés ».

L'impact de la révolution numérique sur les business modèles

Big data, cloud, plateformes, systèmes intégrés... Tous ces termes désignent des nouvelles technologies numériques qui engendrent une révolution majeure dans le monde des organisations, souvent nommée «4^e révolution industrielle».

Un business modèle définit la manière dont une organisation crée de la valeur pour rencontrer les attentes de ses bénéficiaires et de ses autres parties prenantes. Les nouvelles technologies conduisent les organisations à s'adapter au nouveau contexte économique en mettant en place des business modèles innovants. Grâce à cette digitalisation, elles peuvent ainsi se démarquer en produisant différemment mais aussi en améliorant, tout au long de la chaîne de valeur, les relations entre les parties prenantes et la gestion du travail.

Digital Wallonia a répertorié 3 exemples de business modèles qui émergent grâce à cette transformation numérique :

■ «On demand»

Ce modèle «à la demande» repose sur des plateformes qui intègrent différentes parties prenantes. Ainsi, nous retrouvons généralement l'offreur de produits/services, les bénéficiaires et l'entité qui gère les transactions au moyen de la plateforme. De façon générale, ce modèle permet d'offrir un service différencié et plus complet au consommateur.

■ L'économie de partage

A nouveau, ce type de business modèle utilise la plateforme comme intermédiaire entre l'offre et la demande. Cependant, à la différence du premier, les utilisateurs n'attendent pas de contrepartie financière. De ce fait, la plateforme est semblable à une communauté d'échanges de services. Seul le «gestionnaire» de la plateforme a une préoccupation pécuniaire.

■ L'économie de la fonctionnalité

L'organisation a la main mise sur l'entièreté du cycle de vie du produit. De ce fait, la valeur «marchande» n'est plus fonction de la vente du produit. Toutefois, la valeur pour le bénéficiaire est fortement améliorée par l'offre de services liée au produit (installation, entretien...).

Les organisations capables d'intégrer et de maîtriser rapidement ces nouvelles technologies se positionnent favorablement sur leur marché en offrant une alternative aux modèles classiques de consommation.

Source : Fanny DELIÈGE, «Industrie 4.0 : l'impact du numérique sur les business models», www.digitalwallonia.be, octobre 2017.

MOUVEMENT WALLON POUR LA QUALITÉ

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

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



QUALI-NEWS

L'UCM développe un MOOC

L'UCM* réalise un cours en ligne (ou «mooc») en partenariat avec la Haute Ecole d'Ingénierie Ecam*. Il abordera les méthodes pour se démarquer sur le marché et rentabiliser son activité en réduisant son impact environnemental. Cette nouvelle dynamique sera en ligne à partir de février 2018. En attendant, la bande annonce est disponible sur la page Vimeo de 4ECO.

Pour plus d'informations, contactez la cellule éco-conception de l'UCM via l'e-mail : eco-conception@ucm.be.

** L'UCM et l'Ecam sont deux membres du MWQ.*

RGPD : le compte à rebours est lancé !

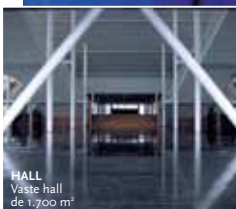
Ce nouveau règlement général européen sur la protection des données privées entrera en vigueur le 25 mai 2018. Toutes les organisations sont concernées. Le «consentement explicite et positif» de la personne sera obligatoire pour collecter ses données. Ainsi, la connaissance du RGPD ne suffit pas. Les organisations doivent redéfinir leurs processus à tous les niveaux hiérarchiques.

Renforcer la confiance dans les organisations via l'ISO

D'ici 2020, une nouvelle norme internationale sur la gouvernance des organisations sera publiée par l'Organisation internationale de Normalisation (ISO). Celle-ci vise à aider les organisations à mettre en place des pratiques de bonne gouvernance. À l'heure où nous souhaitons créer des sociétés durables et dans un contexte de méfiance économique, une bonne gouvernance est un gage de confiance, d'efficacité et de performance pour les organisations.

Source : www.iso.org

AULA MAGNA



HALL
Vaste hall
de 1.700 m²



FOYER ROYAL
Espace polyvalent
de 210 m²



FOYER DU LAC
Espace polyvalent de 500 m²
+ mezzanine de 220 m²



SALLES DE RÉUNION
Jusqu'à
250 personnes



THÉÂTRE
Salle de 1100 places
pour congrès et spectacles

Conventions | Séminaires | Colloques | Spectacles | Concerts | Sommets | Salons

LE LIEU DE TOUS LES POSSIBLES

Louvain-la-Neuve | 010 49 77 11 | www.aulamagna.be

MICE (Meeting Incentive Congress Event)

Vos prestataires privilégiés pour vos événements en Brabant wallon !



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

Quelques nouveautés

Que diriez-vous de casser les codes pour adopter une nouvelle tendance qui éveillera tous vos sens ? Celle de la finger food gastronomique

Avez-vous déjà essayé de déguster à l'aveugle, dans le noir complet ? Le Domaine des 5 sens vous invite à découvrir cette tendance surprenante. Une expérience conviviale et inoubliable pour vos convives !



Apprenez à brasser votre propre bière !

Brewspot vous propose un concept original et 100% belge spécialement conçu pour les entreprises. Partez à la découverte des secrets de fabrication de la bière et participez à la création de votre micro brasserie.



La Ferme de la Hesserée, un cadre atypique pour votre événement

La Ferme de la Hesserée, initialement fondée au 13^e siècle, est un lieu paisible pour votre événement ! Ses espaces verts et ses différentes salles permettent d'accueillir vos hôtes dans un cadre personnalisé selon vos besoins.

BD Night

Serez-vous les héros de ce parcours. Pourrez-vous vous surpasser pour franchir les obstacles et déclencher le buzzer avant l'équipe adverse ? Etes-vous prêt ? Bienvenue dans le programme Team Building de Nisav Events : The Belgian Ninja Warrior. Vous devrez vous affronter sur des épreuves comme : The Five Levels, The Ramping Camp, The Balance, The Race...

Crazy Blind Test

Venez tester vos connaissances musicales lors d'une après-midi ou une soirée endiablée. L'animation Team Building blind test est généralement organisée lors d'une soirée d'entreprise, avec pupitres, écrans plasma, micros et buzzer ! Un véritable moment de cohésion où les invités vont devoir s'entraider en équipe pour répondre aux questions et ensuite trouver les chansons jouées. ■

**BRABANT WALLON
CONVENTION BUREAU (BWCB)**

Contact : Katia BARAN
010/75.06.85 - coordination@bwcb.be
www.bwcb.be



LA CITADELLE DE DINANT

CRÉEZ L'ÉVÉNEMENT !



OUVERTURE

AVRIL À OCTOBRE

Tous les jours de 10h à 18h

NOVEMBRE À MARS

Ouvert tous les jours de 10h à 16h30
sauf le vendredi

EN JANVIER

seulement les week-ends

INFOS ET RÉSERVATIONS

La citadelle de Dinant s.a.
Place Reine Astrid, 3-5
B-5500 Dinant (Belgique)

Tél. : +32 (0)82 22 36 70

Fax : +32 (0)82 22 58 39

+32 (0)82 22 65 04

event@citadellededinant.be

SOIRÉE À THÈMES, FÊTES, RÉUNIONS DE FAMILLES,
ÉVÉNEMENTS, TEAM BUILDING POUR LES
ENTREPRISES...



www.citadellededinant.be



Réunissez-vous chez nous !

@Ibis Styles Hotel & Meeting Center Louvain-La-Neuve

- Magnifique parc boisé de 6 hectares, en bordure du Bois de Lauzelle
- 18 salles de réunion, de 2 à 250p, full équipées, avec lumière du jour
- Restaurant & catering Sur mesure
- Produits Clé en Main, Offre dans les 24h. Parking GRATUIT 250 places
 - Séminaires, formations, Teambuilding, Fêtes de fin d'année
 - Possibilité d'activités récréatives sur place
 - Organisation prise en charge de A à Z

- Ibis Styles Hotel LLN, Bvd de Lauzelle 61, 1348 LLN - 010 / 48 38 74 - 75 - H2200-SB@accor.com



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

Le RANGER Final



 6,5-8,8 L/100 KM.  171-231 G/KM CO₂.

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