

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES

# ccimag

MENSUEL N°05  
JUN 2020  
ÉDITION BRABANT WALLON -  
HAINAUT - WALLONIE PICARDE



Detandt-Simon



B. Derumier (Mister Gadget)



E. Quinzin (Lapino Albino)



Interfacilities

# 100% MEMBRES (OU PRESQUE)



P. Vandeputte - © EH - Reporters



F. Durieux (C Comme)



F. Boone (Un Soir Un Vin)



AMB Ecosteryl - © AMB

Dossier

# LE JOUR D'APRÈS...

[www.ccimag.be](http://www.ccimag.be)

# LES CERTIFICATS D'ORIGINE EN LIGNE DES CCI

## Le service sur un plateau d'argent!



**POUR LES EXPORTATEURS, UNE FORMULE :**

**RAPIDE**

**À PRIX RÉDUIT**

**SANS DANGER\***

\*site internet 'DigiChambers' sécurisé SSL

**DigiChambers**  
your certificate of origin online



Renseignez-vous auprès de  
votre Chambre de Commerce & d'Industrie

**Brabant wallon : 067/89.33.33 • Hainaut : 065/35.46.12**

**Wallonie picarde : 069/89.06.80 • Liège/Verviers/Namur : 04/341.91.91**



## Et si nous avions gagné plusieurs années?

Pratiquer un journalisme positif : un principe sur lequel s'appuie notre ligne éditoriale. Notre volonté a toujours été de traiter d'économie au travers d'initiatives constructives portées par des entrepreneurs des quatre coins de la Wallonie.

Face à l'intensité de la crise économique provoquée par la pandémie, nous nous sommes légitimement interrogés sur la convenance de la fidélité à cette philosophie. Ne risquerions-nous pas le faux pas en cherchant à la préserver? Quel accueil nous réserveraient ceux qui avaient tellement d'autres priorités?

Comme à l'accoutumée, la réponse nous est *in fine* venue du terrain. Parfois submergés par les difficultés, les entrepreneurs à qui nous avons tendu notre micro nous ont rappelé, si besoin en était, *qu'à quelque chose, malheur est bon*. Résilients, prêts à repenser le modèle de leur entreprise, ils se sont exprimés sur les enseignements positifs de ce cataclysme. Des témoignages à la lumière desquels se dessine un espoir : et si nous avions gagné plusieurs années?

En 3 mois, la maturité numérique des PME a ainsi fait un incroyable bond en avant. Avec une facilité parfois déconcertante, nos entreprises se sont converties au télétravail, adoptant au passage une pléthore d'outils numériques.

En 3 mois, chacune a mesuré, de manière tangible, la fragilité d'une économie globalisée, reposant sur la surconsommation et la fragmentation à l'extrême des chaînes de production. Une prise de conscience accentuant le mouvement de retour vers les circuits courts et le made in Europe...

En 3 mois, nos entreprises ont plus que jamais compris que demain se prépare aujourd'hui. Sans prévention ni anticipation, la casse est beaucoup plus grande, voire irréversible.

Ce saut dans le temps donne un grand coup dans la porte entrebâillée d'un changement. Celui d'une économie intégrant des notions d'intérêts sociétal et environnemental. Une économie sensée où les entrepreneurs mettent leur inégalable capacité d'action et leur matière grise au service des immenses enjeux qui se dressent devant nous.

LA RÉDACTION DU CCI MAG'

“ Résilients, prêts à repenser le modèle de leur entreprise, nos entrepreneurs se sont exprimés sur les enseignements positifs de ce cataclysme...

### CCI Brabant Wallon

Parc d'Affaires « Les Portes de l'Europe »  
Avenue Schuman, 101 - 1401 Nivelles  
[www.ccibw.be](http://www.ccibw.be) - [info.ccibw@ccibw.be](mailto:info.ccibw@ccibw.be)

### CCI Hainaut

Siège de Charleroi  
Avenue Général Michel, 1C - 6000 Charleroi

### Siège de Mons

Parc Initialis - Bld André Delvaux, 15 - 7000 Mons  
[www.ccih.be](http://www.ccih.be) - [info@ccih.be](mailto:info@ccih.be)

### CCI Wallonie picarde

Rue du Follet, 10/3 - 7540 Kain  
[www.cciwapi.be](http://www.cciwapi.be) - [info@cciwapi.be](mailto:info@cciwapi.be)



Le magazine des Entreprises  
ISSN-0776-3344  
[www.cciimag.be](http://www.cciimag.be)

### Éditeur responsable

Céline Squéart



### Redactrice en chef:

Stéphanie Heffinck  
[ccibw.magazine@skynet.be](mailto:ccibw.magazine@skynet.be)

### Publicité

Solange Nys  
0476/97.30.87  
[solange@ccimag.be](mailto:solange@ccimag.be)

### Journalistes

Alain Braibant, Camille Desauvage,  
Gaëtan Di Gravio, Stéphanie Heffinck,  
Hugo Leblud, Bob Monard, A. Valée,  
F. Van Vloderp.

### Dossier

S.Heffinck, C. Léonard, G. Di Gravio, A. Valée

### Maquette et mise en page

Dreamcom - [www.dreamcom.be](http://www.dreamcom.be)  
Sommaire: Sabine Renaville

### Impression

AZ Print

Toute reproduction totale ou partielle  
est strictement réservée à l'éditeur  
© CCI Mag'

Mensuel N° 05  
Juin 2020

EDITION BRABANT WALLON  
HAINAUT - WALLONIE PICARDE

## Portrait Métaphore agency : se réinventer 8

Muriel Gilbert et Boubaker Almi constituent une fine équipe aux compétences complémentaires. Le tandem de choc nous révèle les dessous des stratégies « RP » et les 1.000 facettes de son métier...



B. Almi et M. Gilbert (Métaphore agency)

## Portrait Stalift : toujours plus haut 9

Combinant les atouts technologiques des plus grandes multinationales et les attraits humains et de proximité d'une PME familiale, Stalift est devenue une référence dans le secteur des monte-charges et ascenseurs.



## Carte blanche Le digital : itinéraire d'un remède annoncé 11

S'il y en a un qui fait largement son petit bonhomme de chemin depuis deux décennies, avec une accélération foudroyante ces dernières années, c'est le digital : télétravail, commerce en ligne... Le secteur bancaire est, pour sa part, l'un des secteurs les plus digitalisés...



B. Keppenne, Chief Economist CBC Banque

## Les invités du mois Philippe Defeyt : des constats, mais surtout des remèdes ! 4

Qui va payer la crise ? Quelles entreprises se montreront les plus résistantes dans la durée ? Devons-nous absolument relocaliser notre production ? A l'heure de tirer les premiers enseignements de la crise, l'économiste Philippe Defeyt livre une analyse sans fard et avance des propositions concrètes.



© Thierry du Bois

## Pascal Chabot : la crise donne des indications sur les changements à opérer... 6

Les crises sont des moments de fêlure à partir desquelles nous voyons apparaître de nouveaux fronts. Quelles sont les lignes se dessinant aujourd'hui ? Le philosophe belge Pascal Chabot esquisse les perspectives d'évolution de notre société.



© Hannah Assouline

## Dossier Le jour d'après 13

Les entrepreneurs présents dans ce dossier ont réagi, chacun à leur manière, pour faire face à la crise. Parfois contraints à une pause forcée de leurs activités, ils ont mis à profit ces dernières semaines pour se pencher sur leurs procédures, revoir les « bonnes » vieilles méthodes, remettre en question leur logistique, leur communication, leur management, revigorer leurs troupes et réaffirmer leurs valeurs. Demain, cela se prépare aujourd'hui, malgré les inconnues, en défrichant des pistes parfois jamais explorées...



F. Henry, C. Tombeur, L.-E. Dubuc (Torrefactory Coffee)



B. Derumier (Mister Gadget)



Pop Solutions



F. Durieux (C Comme)



My Prod



V. Maertens (Ivio 3D)



AEPS



P. Vandeputte



PDC



Honest Talk

## Valérie De Bue

40

Quel avenir pour le tourisme wallon ? Sévèrement touché par la crise, le secteur espère se refaire une santé au cours de l'été. Ministre wallonne du Tourisme, Valérie De Bue veut voir dans le scénario catastrophe des derniers mois un possible tremplin.



Economie en images

## AP Collection : une patte wallonne pour des sièges en peluches...

44

Retomber en enfance en goûtant au confort d'un siège moelleux : c'est la promesse d'une société de Strépy dont les produits s'attachent dans le Gotha. Mais pas que... Cousues à la main, les peluches qui garnissent ses réalisations composent un ensemble original où l'emplacement de chaque élément est soigneusement choisi.



L'équipe et les fondateurs, P. Montironi et A. Verstraeten

Zoom

## Télétravail

42

Il s'est imposé à de nombreuses entreprises de manière soudaine et globale. Poussé par la volonté de nombreux salariés, le télétravail semble aujourd'hui prêt à s'installer dans la durée. Comment l'instaurer efficacement ? Quelles incidences sur le rôle du manager ? Les réponses de Giseline Rondeaux (LENTIC).



Automobile

## Trois questions et une nouveauté

49

En janvier, Test Achats dévoilait les résultats d'une grande enquête menée auprès de plus de 43.000 consommateurs sur la fiabilité de 400 modèles.



Carnet de bord

## Journal de bord d'une équipe de confinées (Office du Tourisme de Thuin)

51

Une période insolite peut souder davantage encore les membres d'une équipe. Quand la distanciation physique s'impose, le mot d'ordre est « rapprochement ». L'OTT nous fait vivre des instants d'angoisse, de remise en question et de solidarité avec, toujours, cette volonté d'accomplir sa mission contre vents et marées...



Vie de nos entreprises

## Brèves sur les entreprises du Hainaut et du Brabant wallon

59

La Brasserie du Val de Sambre a rejoint le club très fermé de la Certification FSC22000 !



Echos de la CCIBW

## Le CA et les partenaires de la CCIBW à vos côtés...

60

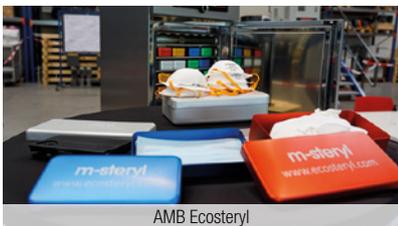
En cette période difficile, tant les membres du CA de la CCIBW que ses partenaires ont mis à la disposition des sociétés affiliées à la Chambre leurs services, leurs compétences.



Riposte

Dans le prolongement de notre dossier, voici d'autres sociétés membres de nos CCI qui ont affûté leurs armes et se sont adaptées à la situation avec flexibilité et créativité. Pour les unes, la crise a pu dégager certaines opportunités commerciales, pour les autres, cette vilaine épine dans le pied leur a appris à avancer autrement...

52



AMB Ecosteryl



Lapino Albino



F. Boone (Un Soir Un Vin)



Detandt



B. Cailleau et G. Camberlin (BoBuro)



Interfacilities



L. Baijot (Formyfit)

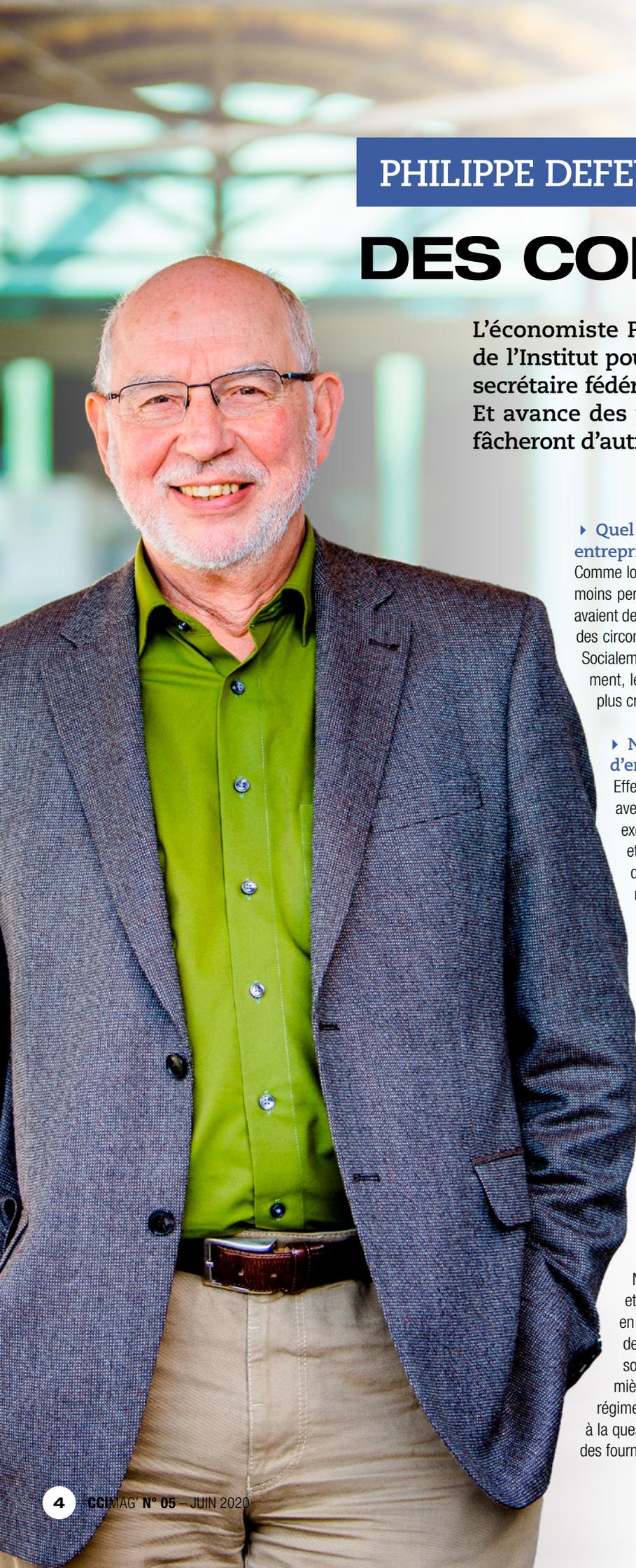
Echos de la CCIH

## Dématérialiser les moments de rencontres...

62

L'interdiction de rassemblement consécutive aux mesures de confinement a signifié la suspension temporaire des activités de networking et de formations des Chambres. A la CCIH, d'autres formules ont donc été testées avec succès pour les assurer à distance, comme les webinaires.





PHILIPPE DEFEYT

## DES CONSTATS, MAIS

L'économiste Philippe Defeyt, par ailleurs président de l'Institut pour un développement durable et ancien secrétaire fédéral d'Ecolo, livre son analyse de la crise. Et avance des propositions qui réjouiront certains et fâcheront d'autres...

FRÉDÉRIC VAN VLODORP - © THIERRY DU BOIS

► **Quel est l'impact global de la crise sur la vie des entreprises?**

Comme lors de toute crise, une série d'acteurs ou d'activités disparaîtront : les moins performants notamment sur le plan technologique, les entreprises qui avaient de toute manière en vue une réduction de la voilure et/ou qui profiteront des circonstances, les sociétés en proie à de trop lourds investissements, etc. Socialement, ce sera un drame pour les personnes concernées. Économiquement, les vides seront comblés par des acteurs nouveaux, plus innovants, plus créatifs, etc.

► **N'existe-t-il pas, entre ces deux catégories, une série d'entreprises prometteuses mais menacées?**

Effectivement. La crise est tellement forte que des équipes et des projets avec un véritable potentiel risquent de disparaître aussi. Je pense par exemple à des start-ups, à des entreprises en cours de transformation, etc. Sauver ces activités à haut potentiel est compliqué. A un moment donné, il n'est pas possible de prendre des mesures uniquement générales. Leur survie devrait ainsi passer par une augmentation de capital réalisée par des investisseurs privés, accompagnés éventuellement par des investisseurs publics. Je refuse en tout cas que la meilleure solution soit le relâchement des normes environnementales, comme le préconise par exemple le MEDEF (Mouvement des Entreprises De France). A ce propos, les entreprises ont besoin – comme en Allemagne – d'objectifs, de contraintes et de calendriers connus avec la certitude de non retours en arrière. Arrêtons de tergiverser et d'être flou ! C'est une des conditions pour que la crise du corona puisse avoir un effet positif sur l'environnement.



La sécurité sociale manque d'agilité. »

► **A quoi doit-on s'attendre dans les entreprises qui vont subsister?**

Nous allons assister à des adaptations et à des changements divers et d'intensité variable. Les grandes entreprises évolueront par exemple en terme de dépendance des chaînes de valeurs. Elles pourraient subir des stress tests à la dépendance, à l'instar des banques en matière de solidité. La question énergétique revient évidemment en force ; la première dépendance de l'Europe est d'ailleurs l'énergie fossile, liée à des régimes douteux. Par ailleurs, les entreprises réfléchiront aussi entre autres à la question des relocalisations et plus encore au niveau de la diversification des fournisseurs, sans compter la gestion des stocks.



# SURTOUT DES REMÈDES!

## ► Que faut-il penser des relocalisations de la production?

C'est plutôt positif sur le plan de l'environnement mais il existe un coût économique et social. Ici, les usines seront largement automatisées et dans les pays à bas coût, l'activité se réduira pour les populations locales. Nous devons être conscients que d'autres pays relocaliseront aussi, à notre détriment parfois, d'autant que la Belgique est un pays exportateur net dans certains domaines (agricole notamment). Il convient donc d'être pragmatique en la matière et de raisonner à l'échelle européenne et non wallonne ou belge.

## ► Selon vous, il existe aussi des enseignements à tirer à propos de la sécurité sociale?

La crise a en effet mis en évidence deux grands problèmes. Le manque total d'agilité du système de sécurité sociale, tout d'abord, est flagrant. Il est essentiel de répondre plus rapidement aux changements de revenus. A titre d'exemple, on présente comme une victoire le report des cotisations sociales, mais c'est le système en lui-même qui fonctionne mal. Structurellement, les cotisations doivent être tout simplement payées sur base des revenus réels constatés et non sur base des revenus qui sont parfois loin de la réalité du moment. Je plaide pour le calcul d'un revenu estimé, par mois ou par trimestre, à partir de la déclaration de TVA (éventuellement complétée de quelques informations), limitant ainsi les ajustements au cours des années suivantes.



On peut demander un effort exceptionnel à ceux qui n'ont pas ressenti financièrement la crise. »

C'est le même phénomène avec les précomptes professionnels sur les allocations sociales : certains contribuables paient trop d'impôts et sont remboursés plus d'un an après et inversement dans le cas des suppléments ! Ce n'est donc pas facile de gérer sa situation financière personnelle, surtout si on dispose de petits revenus.

## ► L'autre problème que vous dénoncez, c'est la question des statuts.

Il convient d'harmoniser le système de sécurité sociale avec des règles simples basées sur des principes lisibles par tous et évitant les inégalités. Supprimons la multitude de statuts. La couverture d'une perte de revenu devrait reposer sur un système identique pour tous. Actuellement par exemple, le droit-passerelle – qui est un progrès – pour les indépendants n'est pas calculé de la même manière que le chômage. Autre cas : deux personnes percevant les mêmes revenus paient des cotisations sociales différentes selon leur statut, et n'ont donc pas les mêmes allocations si elles y recourent. Il faudrait un seul statut avec des droits et des obligations claires pour tout le monde.

► Cette proposition fait écho au sentiment d'injustice éprouvé par de nombreux travailleurs du secteur privé : pourquoi par exemple un grand nombre de fonctionnaires et d'enseignants qui n'ont pas ou peu travaillé pendant de nombreuses semaines continuent à toucher 100 % de leur salaire alors que les travailleurs du privé dans la même situation ont perçu au mieux 70 % ?

## QUI VA PAYER LA CRISE ?

Une partie importante du financement doit passer par une forme de quasi-crédit monétaire, via la Banque Centrale Européenne qui rachète les bons d'États transformés en dettes perpétuelles à taux extrêmement faibles. Mais attention à ne pas créer des liquidités qui pourraient générer des bulles. Il y aura donc un assainissement budgétaire. On ne diminuera pas de manière significative les dépenses de l'État. Je ne pense pas, par exemple, qu'on touchera aux soins de santé et aux pensions (soit environ 2/3 des dépenses sociales), ou aux allocations d'invalidité et d'incapacité, ou encore à la dégressivité des allocations de chômage.

Si on n'agit pas sur les dépenses, il faut rechercher des recettes. Une catégorie de la population n'a pas ressenti financièrement la crise : les travailleurs ayant conservé 100 % de leurs revenus, les pensionnés... Ils ont dépensé moins, entre autres grâce à la baisse des prix de l'énergie. Les inégalités se sont donc renforcées. Je pense ainsi qu'on peut demander un effort exceptionnel à ceux qui s'en sont bien sortis, d'autant qu'il faut poursuivre les mécanismes d'aides.

Si on travaille moins, on ajuste les salaires et/ou on passe au régime de chômage partiel ; il faut en effet de la cohérence pour tous. Dans le même ordre d'idées, je suis partisan d'un régime de pension unique, quel que soit le parcours. Il doit être proportionnel à la somme des cotisations payées.

## ► Et pour l'employeur, que préconisez-vous?

Je plaide là aussi pour une simplification absolue des cotisations patronales. Il faut mettre fin à l'inflation de dispositifs salariaux. Je préfère de loin baisser encore les taux de base des cotisations sociales dites patronales plutôt que de maintenir une flopée de dispositifs dont le résultat final sur l'emploi est a minima douteux. Supprimons toutes les catégories (plus de 50 ans, premier emploi, etc.) qui compliquent la vie, créent des effets d'aubaine et entraînent de la concurrence déloyale. Si on décide d'aider certaines catégories de travailleurs ou d'activités, agissons avec des subsides explicites comme c'est le cas pour les titres-services : les employeurs paient des cotisations normales mais reçoivent des subventions. Simplifions, harmonisons, rendons le système plus équitable : cette opération peut se réaliser à enveloppe fermée. Je souhaite aussi la minimisation des espaces dans lesquels s'insèrent les ingénieries sociales et fiscales. Que certains patrons cessent par exemple de jouer entre leurs rémunérations et leurs dividendes pour maximiser leur profit.

## ► Comment faire avancer ces idées?

C'est un travail culturel : arrêtons de penser notre société à travers des cases fermées. Un nombre grandissant de travailleurs changent de statuts au cours de leur carrière. Un même ménage comporte souvent plusieurs statuts. Une même personne peut d'ailleurs avoir deux statuts.

Cassons aussi les stéréotypes du fonctionnaire qui ne fait rien et de l'indépendant qui fraude!

# LA CRISE DONNE DES INDICATIONS SUR LES CHANGEMENTS À OPÉRER

Le philosophe Pascal Chabot pose son regard sur la crise et sur les perspectives d'évolution de notre société. Et rappelle la place de l'économie, de l'énergie et de la technologie, aujourd'hui et demain.

FRÉDÉRIC VAN VLODORP © HANNAH ASSOULINE

## ► Quel est le rôle des philosophes en période de crise ?

Que ce soit en période de crise ou à d'autres moments, un des rôles de la philosophie est d'extraire des événements ce qu'ils ont de significatif par rapport à l'époque, d'intrigant, de singulier, de compréhensible ou d'incompréhensible. La philosophie tente d'inscrire ce que nous vivons dans son monde de concepts ; en nommant, grâce au langage, du sens peut émerger. Et puis, en réinterprétant certains phénomènes, elle montre des glissements culturels. Les crises sont des moments de fêlures à partir desquelles nous voyons apparaître de nouveaux fronts. Elles sont aussi révélatrices des interprétations qu'on souhaite leur donner, et en l'occurrence, les candidats interprètes se bousculent !

## ► Quels sont ces nouveaux fronts ?

L'extraordinaire mise en suspens de la société interroge sur son fonctionnement et amène à réfléchir à ce qui paraissait évident, et qui ne l'est pas toujours. Cette situation montre que le champ des possibles est large, et notamment que des décisions politiques peuvent avoir des impacts majeurs. Elles incitent aussi à spéculer sur les changements à opérer. Ordinairement, la société ressemble à un paquebot, qui ne peut dévier que de quelques degrés. Mais là, à l'arrêt, les marges de manœuvre ont paru beaucoup plus importantes. Et des gestes qu'on croyait impossibles eurent lieu, par exemple, le plan massif de l'Union européenne qui pourrait amorcer un changement de paradigme. La crise a aussi interpellé sur notre rapport à la maladie, à la vie, à la mort. Ce sont des aspects de l'existence que l'on délègue ordinairement au système de santé en réclamant de lui performance et réussite.

## ► Qu'en est-il des rapports entre l'Homme et l'économie ?

Ils sont centraux à bien des égards, et même fondateurs. Les déclarations d'André Comte-Sponville qui ne comprend pas pourquoi « on a mis une société à l'arrêt en matière d'éducation et d'économie pour préserver les personnes plus fragiles et le système de soins de santé » ont provoqué la réflexion et créé une dualité. Il a exagérément critiqué le privilège donné à la santé sur l'économie, car on a eu raison de rappeler l'essentiel, ce qui nous a fait comme une cure d'anti-cynisme. Mais là où il a vu juste, c'est en rappelant que la misère économique peut aussi causer d'immenses dégâts, ce qui conduit à souligner l'importance de ce secteur. On l'a d'ailleurs observé quand la société

s'est essentialisée sur les secteurs de la santé, de l'approvisionnement, de la logistique, des réseaux... Or il existe un courant philosophique se souciant peu des questions économiques, comme si elles allaient de soi et relevaient de l'intendance. C'est un tort. Les dimensions humanistes, économiques et technologiques sont intrinsèquement liées.

## « L'HÔPITAL, CE MIROIR TROUBLE DE NOTRE SOCIÉTÉ »

► Il y a quatre ans, vous avez découvert la vie quotidienne d'un grand hôpital parisien grâce au documentaire 'Burning-out. Dans le ventre de l'hôpital'. Vous avez donc un regard aiguisé sur les événements de ces dernières semaines en matière de soins de santé.

L'objectif de ce film était de plonger au cœur du travail et de ses excès, quand il y a surchauffe et que l'embrasement menace. Il voulait comprendre l'incendie contemporain qui affecte l'hôpital, ce miroir trouble de notre société. La crise du Covid-19 a révélé la grande fragilité de ces métiers de la santé, et aussi d'autres métiers habituellement dans l'ombre d'ailleurs. Cette mise en lumière est fondamentale. Comme tant d'autres, je souhaite une revalorisation d'estime et financière de ces acteurs, en espérant cependant qu'elle ne portera pas préjudice à l'enseignement et la culture, car la société fonctionne selon des principes de vases communicants.

► Votre expérience vous a-t-elle appris que la souffrance de ces métiers était due uniquement à un manque de moyens ?

Le manque de moyen existe, mais il n'explique pas tout, loin de là. Le burn-out et les souffrances du personnel à l'hôpital sont liés à une addition de frustrations engendrées par la complexité de l'organisation, par des toxicités dans le rapport de pouvoirs, par exemple entre des baronnies liées par des rivalités anciennes, ou encore à des demandes administratives absurdes. Il est sûrement possible d'améliorer la situation avec un type d'organisation plus efficace et plus humain.



## Pascal Chabot en bref

- ▶ Philosophe belge
- ▶ Publie notamment aux PUF (Paris) en 2015 *L'âge des transitions*, un livre centré sur la triple transition à laquelle nos sociétés sont aujourd'hui confrontées : énergétique, démocratique et démographique).
- ▶ Son « *Journal d'un philosophe confiné* » paraît dans La Libre Belgique du 18 mars au 1<sup>er</sup> mai 2020
- ▶ A co-écrit en 2016 un film sur le burn-out avec le réalisateur Jérôme Le Maire : *'Burning-out. Dans le ventre de l'hôpital'*. Primé dans de nombreux festivals, le film est salué par les personnels soignants comme un outil d'éclairage de ce qu'est aujourd'hui travailler à soigner les humains
- ▶ Chargé de cours à l'Institut des Hautes Études des Communications Sociales (IHECS – Bruxelles)



### ▶ En 2015, vous avez publié le livre *'L'âge des transitions'* dans lequel vous abordez notamment les questions énergétiques, démocratiques et démographiques. La crise actuelle donnera-t-elle un coup d'accélérateur à ces transitions?

Espérons-le. L'épuisement des ressources comme des imaginaires ne peut rester le dernier mot. Il est urgent de trouver de nouvelles pistes. La transition implique un nouveau rapport avec l'énergie. C'est elle qui est au principe de tout, comme le pétrole rend possible la mobilité, la construction, l'agriculture, etc. Une réforme profonde passera nécessairement par un bouleversement dans le domaine de l'énergie, ce qui nous rendrait aussi plus autonomes. La différence se situe entre les énergies de stock (pétrole, gaz...) et les énergies de flux (soleil, vent...). Des choix en ce domaine sont à opérer.

### ▶ Ce rapport écologie-technologie est donc l'un des enjeux d'après-crise?

Absolument. Et le concept déterminant à cet égard est celui de « qualité ». On parle de qualité de l'eau et de qualité de l'environnement. Mais les secteurs de la production industrielle ont aussi analysé et calibré ce qu'il en était de cette « qualité ». D'une manière différente, certes, mais avec des points communs, si bien que la qualité est certainement la notion qui permet de construire les nouveaux ponts. Dans mon livre *Traité des livres qualités*, j'ai aussi cherché à montrer comment les normes de qualité pouvaient empêcher les entreprises de tomber dans ce que je qualifie de production 'merdique' : les masses de biens jetables, les activités toxiques, les conditions de travail déplorables... C'est la qualité de vie qu'il faut défendre, et elle est systémique.

A ce sujet, il faut ajouter qu'on met beaucoup de responsabilité sur les épaules des consommateurs via leurs choix, mais ces responsabilités doivent aussi

porter sur les entreprises et les technologies utilisées. C'est un domaine où le changement pourrait s'accélérer, notamment à travers les plans d'aide de relance publics s'ils tiennent compte des facteurs durables et écologiques.

### ▶ Quels sont les freins au changement?

C'est avant tout le 'value gap', cette sorte de fossé de valeurs entre nos mentalités et nos comportements. Nous savons que certains comportements sont problématiques à terme mais nous ne parvenons pas à changer. Le passage à l'acte demande un changement de mentalité et de l'innovation ; il demande de mieux intégrer le temps dans nos réflexions. Nous restons très court-termistes, attendant des résultats rapides – ce que les actionnaires peuvent aussi être. Mais les problèmes sont tels qu'il faut penser avec des horizons temporels plus larges.

### ▶ Comment accélérer le processus?

Il n'existe pas de baguette magique pour créer une société de « qualité » : durable, résiliente mais aussi libre et juste. Le processus est lent mais l'on constate des évolutions. A cet égard, la crise a aussi fait bouger certaines lignes. Certaines mentalités ont évolué, par rapport au temps (à l'inutile fatigue que donnent les fausses urgences, aux bons aspects du télétravail) ou à la qualité de l'air. Ces changements resteront car ils touchent nos corps, nos oreilles, notre sens de l'odorat... Le plus difficile sera de s'en souvenir à l'heure des prochains choix. Ce n'est pas gagné, car les discussions sur l'« après » ont fait de nous des spécialistes des déclarations d'intentions. En outre, n'oublions pas que les infléchissements se feront sur fond de crise économique, laquelle pourrait tempérer les désirs de changements. A moins que l'on pense autrement, et que l'on comprenne qu'ils sont nécessaires pour rendre nos sociétés plus fortes et résilientes en cas de nouvelles et inéluctables crises.

# [Metaphore Agency]

## L'AGENCE DE RELATIONS PRESSE N'A PAS FINI DE SE RÉINVENTER...

« J'ai été la plus jeune rédactrice en chef de Belgique à travailler pour le groupe Reed-Roularta », précise, sourire aux lèvres, Muriel Gilbert. A l'époque, cette dernière se consacre essentiellement à des articles relatifs à la formation/emploi... Bien que passionnée par son métier, l'insatiable journaliste ressent un beau jour l'envie de « passer de l'autre côté de la barrière » (sic) et fonde Métaphore Agency, agence de relations presse. Une suite logique et un nouveau défi pour celle qui maîtrise la com' sur le bout des doigts...

S. HEFFINCK



Lancement BENELUX d'une marque de scooter devant l'Hôtel de ville de Charleroi



EEOA - Fashion Days Luxembourg - Briefing par Boubaker

### Un métier, 1 000 approches...

Un quart de siècle plus tard, celle qui s'est depuis lors associée avec Boubaker Almi (en 1998), jette un coup d'œil dans le rétroviseur sans nostalgie ; au contraire, le duo se montre galvanisé par les évolutions incessantes qu'a connues et que connaît toujours le métier. Celles-ci le redéfinissent chaque jour, exigeant des compétences de plus en plus larges et complémentaires. Qu'il est loin, le temps où les dossiers de presse étaient envoyés par la poste, accompagnés de photos imprimées... Et si, aujourd'hui, les « RP » sont entrées de plain pied dans l'ère du digital, les « RP 2.0 n'enterrent pas les relations presse traditionnelles et les deux sont en réalité complémentaires », assure la fondatrice de Métaphore Agency.

« Une stratégie de RP efficace intègre aussi bien des journalistes que des influenceurs web et doit pouvoir couvrir tant les médias traditionnels – presse écrite, radio, télévision – que les nouveaux médias numériques », insiste-t-elle.

### Tandem de choc

Quand Boubaker rejoint Métaphore Agency, le but de l'agence est de développer le département « Events ». « Grâce à cette approche complète, nous nous sommes retrouvés dans des grosses associations européennes, à Bruxelles, pour lesquelles nous avons développé une stratégie de communication de A à Z », retrace le binôme.

Alliant leurs forces, Boubaker se dédiant à l'événementiel et au media training et Muriel se concentrant sur le contenu, le duo prouve que la parfaite symbiose du fond et de la forme reste le meilleur moyen d'atteindre son objectif, surtout lorsqu'il est servi par une palette de communication à 360°.

### Le client? Un ambassadeur

La stratégie et le contenu sont le leitmotiv d'une agence de relations presse. Et le fil rouge, celui qui traverse chaque réflexion et chaque action de Métaphore Agency est, bien entendu, l'image du client, qui doit être présentée, sous un jour certes avantageux, mais en toute transparence également. Il ne s'agit pas d'abuser les lecteurs, d'autant plus qu'ils ont accès à une information qui circule aujourd'hui de façon immédiate et largement...

La réactivité de Métaphore Agency est son fer de lance, pour prendre le relais immédiatement lorsque surgit une demande de la presse sur un sujet déterminé. De la sorte, l'agence assure à son client les meilleures chances d'apparaître comme ambassadeur de son secteur.

L'adage « on n'est jamais mieux servi que par soi-même », Muriel le conteste dans le cadre de la communication. « D'abord parce qu'il n'y a pas le recul nécessaire, ni l'objectivité. Le jargon, la plume journalistiques sont aussi absents de ces communications ». Enfin, celui qui privilégierait

“ Les « RP » renvoient tant aux « relations publiques » qu'aux « relations presse » qui en font partie...

l'auto-communication n'aurait pas les contacts presse privilégiés. « L'agence de relations presse a les codes, les portes d'entrée pour communiquer avec la presse, en créant un sujet, en identifiant une manière de sortir du lot... »

### Références :

#### Sociétés :

- CLL
- Team Construct & Maison Blavier
- Floreal Group
- Aspria
- Koalaboox
- Immoweb.be ; rendezvous.be ; avocat.be
- Ricoh & Epson
- GSK & Baxter
- Bit4You

#### Associations européennes :

- UIP ; EFIC ; FCI ; RSF ; SMC-BMC, etc.

### METAPHORE AGENCY

Champ de Présenne, 38 à 1390 Grez Doiceau  
Tél. : 02/318.89.37 - www.metaphore.be

# TOUJOURS PLUS HAUT

En moins de 10 ans, l'entreprise tournaisienne s'est fait une place et surtout un nom dans le secteur des ascenseurs et des monte-charges. STALIFT combine les atouts technologiques des plus grandes multinationales et les attraits humains et de proximité d'une PME familiale...

CAMILLE DESAUVAGE

**S**i vous demandez à Simon Stellan quels sont les points forts de sa société d'ascenseur et de monte-charges, sans aucun doute, il vous répondra : l'expérience et la disponibilité de son équipe. C'est en 2009, après s'être formé sur le terrain, qu'il lance Stalift. Conscient des opportunités que proposait ce marché en pleine expansion, **il a pour objectif de structurer et de développer plusieurs produits en parallèle.**

« Dans un premier temps, je me suis concentré sur la maintenance, la mise en conformité et les nouvelles installations d'ascenseurs dans le secteur industriel. » Rapidement, pour répondre à la demande, il engage un, puis deux techniciens. Aujourd'hui, l'équipe compte 21 collaborateurs.

## Une multinationale de proximité

**Stalift propose les mêmes services qu'une multinationale, interfaces web comprises, mais avec un service de proximité.**

« Les clients savent que quand ils appellent, ils ne sont pas baladés d'un service à l'autre. Nous répondons à leur appel, 7 jours sur 7 et 24h/24. Nos techniciens vivent à proximité et connaissent les installations puisqu'ils en sont à l'origine, ce qui facilite notre réactivité. Plus encore, notre ERP nous permet de détecter les pannes avant même que les clients nous contactent. Cette technologie nous permet d'effectuer à distance un premier diagnostic. »

En marge de ce service, Stalift évolue pour s'adapter à la demande des clients du secteur industriel : escalators, monte-charges... « Nous sommes devenus, au fil des ans, le spécialiste des installations pour des grosses charges et des ascenseurs spéciaux aux contraintes spécifiques. »

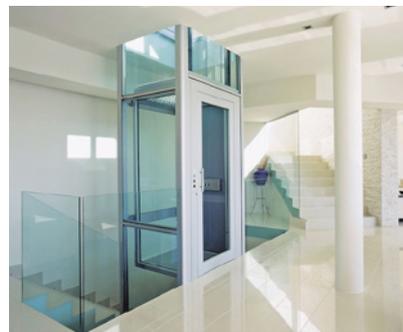
## Les particuliers : un nouveau marché

En moins de 10 ans, **Simon Stellan a vu éclore un nouveau marché, celui du particulier.** « En 2012, nous n'avions aucune demande d'installation d'ascenseur privatif. L'an dernier, nous avons installé une cinquantaine d'ascenseurs domestiques et presque autant de monte-escaliers. Les particuliers ont compris qu'il s'agit d'un réel investissement sur l'avenir. Ils pourront séjourner plus longtemps chez eux



“

J'aime voir évoluer STALIFT en conservant ses valeurs humaines et d'expertise ».



et jouir d'une pleine autonomie. Désormais, il n'est pas rare que nous soyons consultés dès la conception des nouvelles maisons pour inclure la possibilité d'installer un ascenseur, aujourd'hui ou demain. »

## Technologie ouverte

« Chez Stalift, reprend le chef d'entreprise, on ne fait jamais du sur place. Plus on réalise d'installations, plus on entretient. Nos tarifs sont ceux pratiqués à l'échelle d'une PME et non d'une multinationale. Nous sommes 30 à 40 % moins chers que nos concurrents. Bien entendu, il y a un coût d'installation pour un ascenseur mais il doit être réparti sur la durée de vie. Chez Stalift, nous insistons sur le fait que le client est libre de technologies. Nous refusons de le prendre en otage ! Cela signifie

que tout appareil installé par nos soins peut être entretenu par une autre entreprise. Nous sommes les seuls en Belgique à proposer une technologie ouverte ».

## Des projets d'extension

Les équipes de l'entreprise commencent à être à l'étroit. Simon Stellan a donc profité de l'opportunité pour mettre en valeur son savoir-faire. « Nous avons un projet d'extension non loin de nos installations actuelles. L'objectif est de réunir sur un même espace les bureaux, l'atelier et un espace show-room qui nous faisait défaut jusqu'à présent. En marge de ce projet, nous souhaitons également nous étendre sur le marché du service publique. Nous collaborons, entre autres, déjà, avec la Ville de Mouscron ou quelques CPAS. Puisque nous disposons désormais de la structure, nous pouvons envisager de développer cette offre sereinement. Stalift est une entreprise familiale avant tout. J'aime donc la voir évoluer en conservant comme priorités la qualité et l'humain. »

## STALIFT

Chaussée de Douai, 225 à 7500 Tournai  
Tél. : 069/64.95.99 - www.stalift.be  
tournai@stalift.com



# GRAND JEU-CONCOURS DE L'ÉTÉ

Rempportez  
**une bouteille  
de champagne**

et/ou :

- **un vol en montgolfière**  
pour 2 personnes  
ou
- **une campagne de pub**  
d'une valeur de 2000 €  
dans CCImag'

**Pour vérifier  
si vous êtes  
l'heureux gagnant  
cliquez sur le bouton  
ci-dessous**

**PLAY**



Encodez votre adresse mail<sup>(\*)</sup>  
et voyez instantanément  
si le champagne  
se met à couler à flots.



Ce jeu concours est une initiative des CCI de Wallonie.

Il est destiné à récompenser la fidélité des lecteurs de CCImag' et à encourager les annonceurs à recourir à des méthodes créatives pour valoriser leur marque.

(\*) Votre adresse ne sera strictement utilisée que dans le cadre de ce jeu-concours et ne fera l'objet d'aucune cession à des tiers.



# LE DIGITAL, ITINÉRAIRE D'UN REMÈDE ANNONCÉ

**Tout le monde a désormais pleinement pris conscience que nous allons devoir apprendre à vivre encore longtemps avec le Covid-19. Et nous allons devoir vivre dans un premier temps avec un tas d'injonctions paradoxales, comme celles de respecter les distances sociales mais d'aller travailler, de laisser nos enfants se rendre à l'école mais de leur demander de faire preuve de la plus grande prudence avec leurs compagnons de banc.**

**L**a question que tout le monde se pose à court terme, est donc de savoir comment arriver à concilier l'inconciliable, alors que les conséquences économiques pourraient se révéler dramatiques si nous devons connaître de nouvelles périodes de confinement en cas de recrudescence du virus.

Mais la question qu'il faut probablement se poser à plus long terme, voire pour toujours, c'est de se demander quelle sera la norme demain ? Quel remède va nous permettre de vivre du mieux possible cette nouvelle forme de vie où la distanciation sociale sera reine ?

## La réponse par le digital

S'il y en a un qui fait largement son petit bonhomme de chemin depuis deux décennies, avec une accélération foudroyante ces dernières années, c'est le digital. Serait-il dès lors le remède le plus efficace pour aujourd'hui et pour demain ? Tout porte à le croire.

**La généralisation du télétravail est le premier changement le plus radical que cette crise a provoqué et qui a levé bon nombre de craintes.** Le homeworking, qui n'était encore que marginal, a démontré qu'il est la meilleure façon de répondre aux règles de distanciation sociale. Certes, il ne peut pas s'appliquer à toutes les activités, mais il est aujourd'hui inenvisageable de revenir à la situation d'avant la crise. Nous allons assister à une généralisation du télétravail dans toutes les sphères de l'économie.

**Le commerce en ligne**, deuxième façon de respecter la distanciation sociale, **a également connu une explosion durant la crise.** Le phénomène s'était déjà développé bien avant la crise, mais il est devenu maintenant une évidence et restera généralisé (soit par livraison, soit par drive de façon large).

Il touchera bien sûr les grandes surfaces, mais également tous les sites pour les produits alimentaires, même en circuit court. Et la recherche de produits de proximité devrait en sortir gagnante.

Mais si, jusqu'à présent, ce système était spécifiquement tourné vers les particuliers, le commerce B to B devrait suivre la même tendance. Le système de vente par drive uniquement pour les professionnels pourrait se généraliser.

L'enseignement supérieur n'est pas en reste. C'était dans l'air, mais les cours à l'université ne seront plus donnés comme avant. Le suivi des cours, des professeurs référents de l'université ou émanant d'autres universités, ne seront parfois plus accessibles que par Internet.

**Enfin, le secteur bancaire est parmi les secteurs les plus digitalisés aujourd'hui. Sa digitalisation avait déjà bien avancé. Elle a pris encore plus de sens avec cette crise et devrait s'accélérer.**

Toutes les opérations seront digitalisées et les paiements sans contact deviendront la norme.

Les changements en cours sont donc profonds. Et même si, demain, les mesures de distanciation sociale étaient levées, ce que l'on souhaite évidemment, le digital nous aura déjà marqués de son itinéraire et les bouleversements en cours seront devenus réalité.

Le digital est donc une partie de la solution à court terme et une évidence à long terme...

**BERNARD KEPPELLE,**  
Chief Economist CBC  
Banque  
Carte blanche rédigée  
le 27/04/2020





Inside views at your fingertips

## UN RENFORT DIGITAL VISUEL POUR BOOSTER VOTRE RELANCE

Découvrez les exemples en cliquant sur les images.



Automatic Systems



1st Belgium Services



Hyundai Belgium

En optimisant la présence digitale de ses clients avec les outils Google Maps - Street View - Search - MyBusiness, 360Pixtour crée une réelle identité visuelle et améliore le référencement naturel sur internet (SEO). Tous les secteurs y trouvent leur compte : HoReCa, événementiel, retail food & non-food, immobilier, galerie et centre commercial, tourisme, industriel...

Jean-Ignace de Villenfagne, présent en Wallonie et à Bruxelles, propose les services Google depuis 2013 à des clients comme Galeria Inno, le Cercle du Lac, D'Ieteren, Automatic Systems, DS Smith, 1st Belgium Services, l'Hôtel-SPA « Le Quartier Latin »... et même le Salon de l'Auto. En 2019, Muriel Hansoul, connue dans le milieu liégeois de la communication, s'associe au projet pour lui apporter une nouvelle dimension nationale et internationale. L'actualité des derniers mois leur a permis d'intensifier leur collaboration.

son savoir-faire ou à un gérant de lieux d'événements ou de séminaires proposant plusieurs configurations de salle, un avantage incroyable leur est offert » nous explique Muriel.

### Le client pourra mieux gérer son profil Google MyBusiness

En tant que Google Local Guide et partenaire reconnu dans le programme Google Street View Trusted, 360Pixtour bénéficie d'un support privilégié de la part du géant du web et fait profiter ses clients de son expérience des outils Google MyBusiness. « Grâce à nos formations suivies chez Google, nous proposons du coaching sous forme de « workshop » en mode avancé aux Marketing et Digital Marketing Manager afin qu'ils aient toutes les clés en main pour une gestion rapide et efficace de leur profil Google que nous créons ou améliorons avec eux » ajoute Jean-Ignace.

### Un outil visuel largement exploitable sur divers supports

Les visites 360° sont conçues pour être consultées sur Google Maps & Google Search mais peuvent également être diffusées sur les médias sociaux, dans des newsletters, des e-mails ou sur un site internet et elles sont également accessibles via QR code. « Depuis notre création, nous avons misé sur la qualité. Nous mettons en scène des installations d'importances diverses pour les mettre en valeur et conseillons nos clients pour améliorer leur identité visuelle digitale. Nous pouvons aller très loin dans le détail et couvrir des surfaces très importantes comme des shoppings ou les palais du Heysel, et nous offrons déjà des solutions très performantes pour TPE et PME à moins de 1 000 € » précise Jean-Ignace. Les 10 000 photos placées sur Google par 360Pixtour dépassent aujourd'hui les 45 millions de vues sur les profils Google. Toujours motivés par de nouveaux défis, Muriel et Jean-Ignace travaillent actuellement sur des projets de micro-mobilité qui permettront la création de parcours virtuels dans des lieux touristiques et sur de grands sites privés et publics. De nouvelles expériences visiteurs en perspectives...



C'est chez Google que Muriel et Jean-Ignace se sont rencontrés.

### Capter le client sur internet grâce à l'image

Avec la crise du Covid-19, les comportements d'achats ont changé. Le client se renseigne davantage sur internet pour préparer sa visite et être rassuré avant son déplacement. Pour aider le particulier comme le professionnel, Google Maps & Search sont, plus que jamais, des moteurs de recherches incontournables. « Pour professionnaliser leur présence sur ces plateformes et améliorer leur référencement naturel, certains acteurs économiques du secteur HoReCa et du commerce de détails ont bien compris les avantages d'une meilleure visibilité de leurs installations, mais les applications peuvent être bien plus vastes et concerner également le BtoB. A une entreprise qui veut montrer son chemin de production ou son showroom, à une société de service qui souhaite mettre en avant

360Pixtour

Muriel Hansoul - [Muriel@360pixtour.be](mailto:Muriel@360pixtour.be) - Tél. : +32 483 59 77 74 | Jean-Ignace de Villenfagne : [jean-ignace@360pixtour.be](mailto:jean-ignace@360pixtour.be) - Tél. : +32 478 36 14 14  
[www.360pixtour.be](http://www.360pixtour.be) | 360Pixtour en vidéo

# LE JOUR D'APRÈS...

La crise du coronavirus que nous connaissons aujourd'hui, avec des répercussions très tangibles sur tous les plans, nous a laissés groggys. Abasourdis, anéantis, effondrés, le souffle coupé devant une attaque aussi sournoise qu'inattendue.

La déferlante broyant des vies sur son passage, mais ébranlant aussi les fondements déjà fragilisés de certaines situations sociales et percutant méchamment au passage l'économie allait s'inviter longuement en notre petit royaume... et sur tous les continents.

Mais, rapidement, des citoyens lambda ont émergé pour porter assistance aux autres et bien des "héros ordinaires" se sont détachés des rangs.

Nos entreprises, elles aussi, ont bandé les muscles pour contrer les assauts.

Elles ont été contraintes, en toute hâte, d'analyser des alternatives, de chercher des issues...

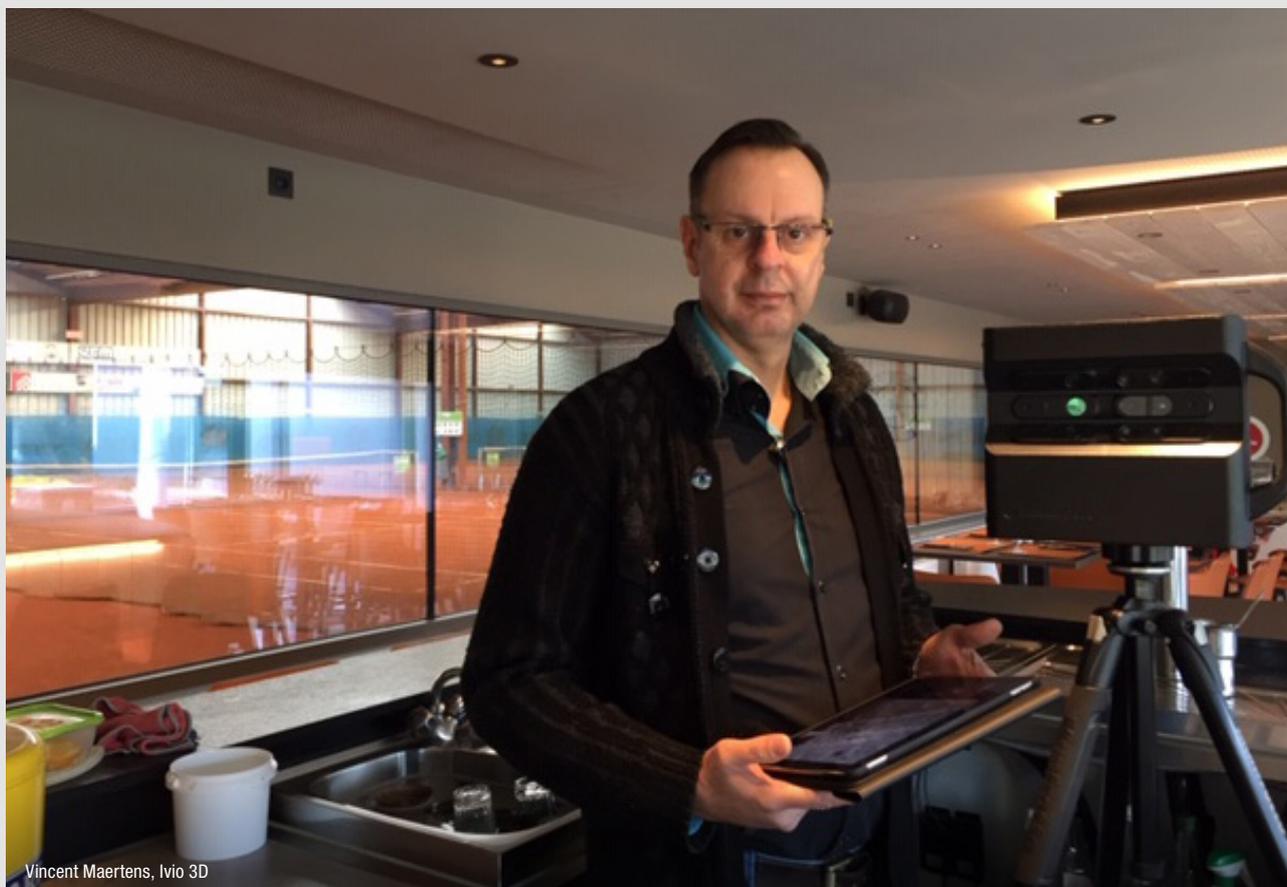
Au beau milieu de la cacophonie ambiante, des chefs d'entreprise ont donné le ton, des managers ont évité les fausses notes, des collaborateurs ont joué la partition de concert... malgré la distanciation physique.

Dans notre dossier de ce mois, nous vous révélons comment certaines sociétés membres de nos CCI ont réagi, les enseignements qu'elles ont tiré de la crise, les opportunités qu'elles ont saisies pour résister au pire et se réinventer.

G. DI GRAVIO, S. HEFFINCK, A. VALÉE, C.LÉONARD



## IVIO 3D : une belle alternative pour les agences immobilières



Vincent Maertens, Ivio 3D

Créée initialement à titre complémentaire, l'activité de Vincent Maertens s'était réorientée vers les visites virtuelles immersives et en 3D, le Mouscronnois flairant l'intérêt potentiel des agences immobilières de la région. « Je les avais démarchées lorsque j'ai démarré à titre principal, mais sans grand succès, avoue-t-il. Elles n'avaient pas encore saisi l'intérêt de ce type de visite pour un bien immobilier. »

Les surfaces commerciales (dont l'hôtel Elberg, à Mouscron), centres administratifs ou universitaires ont alors constitué sa clientèle, dont 80 % Outre-Quévrain : IVO 3D a ainsi décroché un gros contrat à l'Université scientifique de Lille, pour des surfaces sans commune mesure avec celles d'une habitation ou d'un commerce...

« Les visites virtuelles pour les agences immobilières : une solution intéressante durant la crise... »

Après les 3 semaines d'arrêt complet en début de confinement - mises à profit pour installer un call-center avec prise de rendez-vous -, Vincent Maertens a relancé certains prospects. « Certaines agences étaient encore fermées et injoignables, les autres trouvaient le concept utile, mais des difficultés se présentaient pour les rendez-vous physiques, la remise des clefs ou la venue chez des particuliers parfois réticents à cette idée, vu la pandémie. »

Le gérant d'Ivio 3D ne pouvait se résoudre à l'inactivité, vu les investissements lourds consentis pour sa caméra 360, unique dans la région. « Je n'avais pas d'accès internet chez moi mais bien dans l'espace de coworking que j'occupe, alors j'ai fait installer la connexion à mon domicile pour continuer à travailler. »

« Un seul chemin à suivre : celui de la détermination! »

.....

Enfin, depuis le début du mois de mai, la demande a explosé... en ce qui concerne les agences immobilières, qui ont compris l'avantage concurrentiel à proposer des visites d'immeubles par écran interposé. Avec le recul, Vincent Maertens finit par se dire que cette crise sanitaire et les mesures qui l'accompagnent peuvent constituer une belle opportunité pour son activité, à tout le moins pour la perception qu'ont certains de ses prospects de l'intérêt de son produit...

Dans les circonstances actuelles, le Mouscronnois ne peut que souscrire à cette maxime : « Malgré la distance qui nous a été imposée entre le monde virtuel et la réalité, il n'y a qu'un chemin à suivre, celui de la détermination! »

A.V.

**IVIO 3D**  
 Impasse Saint-Paul, 16 à 7700 Mouscron  
 GSM : 0494/66.66.47 - www.ivio3d.com



## TORREFACTORY : suivre les clients... à la maison



De gauche à droite : Florent Henry, Cédric Tombeur, Laurent-E Dubuc, cofondateurs de Torrefactory Coffee



« Il est parfois bon de s'arrêter, de prendre le recul nécessaire pour récupérer une vue d'ensemble et challenger les évidences », entame Laurent Dubuc, fondateur et CEO de Torrefactory qui propose du café fraîchement torréfié (ndlr : production durable et respectueuse de l'environnement).

« Lors de la crise, chez Torrefactory, nous nous sommes rapidement concertés afin de rebondir. Nous avons opéré un rapide shift vers le B2C. Nos clients ayant déserté les coffee comers des entreprises, il était évident pour nous de leur proposer des cafés équitables de qualité à la maison au travers de notre website. Nous avons également profité de cette période pour travailler sur les bases de notre organisation : amélioration des process, automation des tâches à faible valeur ajoutée... [...] »

« La livraison de nos cafés équitables et de qualité aux particuliers est devenue et restera un pilier essentiel de notre projet... »

Quand on lui pose la question de sa maxime préférée, Laurent n'hésite pas une seconde : « Un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté » !

### TORREFACTORY

Chemin du Griffon, 1 à 1340 Louvain-la-Neuve  
GSM : 0499/697.284 - torrefactory.coffee

## UPSKILL : toujours plus présents... à distance



« Cette crise a démontré une fois de plus l'importance d'un retour à l'essentiel », estime Mary Dombret, responsable communication. Mais elle a aussi permis une prise de conscience de la qualité des échanges possible même à distance. Le fait de passer à un mode de fonctionnement davantage paperless a aussi entraîné une réduction de notre empreinte écologique, une valeur chère à UPskill ! »

Comme toutes les autres, l'entreprise a dû s'adapter et ses équipes ont travaillé ardemment à distance afin de développer des formations... 100 % digitales et distancielles ! « Au moment du confinement, nous étions en phase de recrutement. Nous nous sommes donc également ajustés en élaborant une procédure de recrutement à distance ! », ajoute Mary. Enfin, UPskill a également travaillé sur une offre de soutien d'orientation métier pour les jeunes qui ont également souffert de cette crise et sont parfois perdus dans leur choix d'option d'avenir.



La joyeuse équipe d'Upskill a renforcé ses liens... à distance

virtuels », note-t-elle, amusée. La maxime qui l'inspire en ce moment, est celle de Steve Job : « Les meilleures choses qui arrivent dans le monde de l'entreprise ne sont pas le résultat du travail d'un seul homme. C'est le travail de toute une équipe »...

### ÉQUIPE SOUDÉE

« Tout ce qui a été développé pendant la crise va bien entendu être intégré et renforcé dans notre offre. Le développement du digital et des webinaires seront notamment prolongés au travers de l'Upskill Academy » affirme la responsable communication d'Upskill. Elle nous confie que, dès le début du confinement, tous les outils ont été mis en place pour assurer la collaboration des équipes (Chat, visioconférences...) et lancer des nouveaux projets. « A l'occasion, l'équipe se rassemblait également autour d'apéros

### UPSKILL

Chemin Pavé Molembais, 59 à 1370 Jodoigne  
Tél. : 010/23.56.56 - www.upskill.be



## CHEZ FETTWEIS, L'EMBALLAGE EST TOUTE UNE HISTOIRE

**Pour magnifier une belle histoire, il faut toujours l'enrober d'un bel emballage. Cela tombe bien : chez Fettweis, l'emballage est un véritable métier et même davantage que cela ! C'est devenu une véritable passion familiale qui se transmet au travers d'un savant mélange d'expertise et de bonne humeur communicative. Et qui peut toucher tous types de sociétés physiques et/ou d'e-commerce.**

### Les clients chouchoutés par des interlocuteurs uniques

Existant déjà depuis 1958, Fettweis est une entreprise de tradition qui a su conserver à la fois sa taille humaine et toute sa convivialité. Pour le client, le fait que ses interlocuteurs soient toujours les mêmes reste un avantage fort apprécié. Contrairement à ce qui se passe souvent avec de grosses multinationales étrangères, le client se sent chouchouté par un référent unique qui peut mieux comprendre ses envies et besoins et y répondre le plus efficacement et rapidement possible. En outre, chaque souhait peut être personnalisé sans souci à des prix hautement compétitifs, dans des délais extrêmement brefs. « *Chez nous, on essaie toujours de trouver des solutions rapides et efficaces avec un large sourire* », raconte d'ailleurs sa volubile patronne, Christine Baudinet.

### Un rayonnement national et international

Dès ses débuts il y a plus d'un demi-siècle, Fettweis s'était directement spécialisée dans le domaine de l'emballage, de tous les emballages à usage industriel à destination de friperies, meuneries, industries textiles ou grossistes en matériaux, entre autres. Elle a aujourd'hui développé son champ d'action à l'e-commerce. Sise à Ensival, aux portes de Verviers, cette SPRL innovante portée depuis 1999 par le dynamisme de Christine

Baudinet et de sa fille, Julie Delhassé, s'est élevée au fil des années au rang de leader en matière d'emballages en région liégeoise, « *tout en ayant un rayonnement national et même international* », comme le rappelle fièrement Christine Baudinet.

### Des stocks bien remplis, des délais très courts

Quelque peu freinée ces derniers temps par la crise du Covid 19 qui a affecté nombre de ses clients habituels, Fettweis ne demande qu'à reprendre ses activités de plus belle pour emballer à nouveau ses clients au plus

vite grâce à la pertinence de ses conseils et l'existence d'une multitude de produits diversifiés de qualité. Ses stocks étant particulièrement bien fournis, elle peut donc livrer très rapidement aux quatre coins du pays. Sa très large gamme de produits, qui recense notamment coiffes, coupons, sacs, big bags, culs ronds, sacs d'inondation, plastiques à bulles, adhésifs, cerclages, housses pour palettes, films PE ou films étirables peut également être étoffée par une série assez large de produits personnalisés qui peuvent répondre efficacement aux besoins les plus précis ou originaux de ses clients.

### QUELS TYPES DE PRODUITS ?

Parmi les nombreux produits proposés dans le catalogue de Fettweis, on recense plusieurs types d'emballages, de toutes tailles, formes et matières, dont certains peuvent être personnalisés sur demande :

- **Les emballages de type polypropylène** : on y retrouve par exemple des coiffes, cousus, grosses presses, rouleaux de tissu PP, culs ronds ou autres big bags (pour emballer des graviers, des céréales...), notamment.
- **Les emballages de type polyéthylène** : sacs poubelles, rouleaux, coupons, films étirables (transparents ou de couleur), films PE (d'une épaisseur allant de 30 à 200 µ), plastiques à bulles (petites ou grandes de 50 cm à 2 m de hauteur), dogynet, housses pour palettes, etc.
- **Les cerclages pour colis et palettes.**
- **Les adhésifs.** De toutes dimensions et qualités, personnalisables au besoin.
- **Les cartons.** De toutes tailles, également personnalisables également.

FETTWEIS SPRL

Rue Houckaye, 2 à 4800 Ensival (Verviers) | Tél. 087 31 21 41 | [fettw@skynet.be](mailto:fettw@skynet.be) | [www.fettweis-emballages.com](http://www.fettweis-emballages.com)

Cet article n'engage pas la rédaction.



## PDC : sortir de sa zone de confort et rechercher d'autres marchés



Des badges pour l'identification du personnel de contact des magasins...

Au sein du groupe Brady, PDC s'est spécialisée dans les solutions d'identification, principalement actif dans les secteurs des soins de santé, du contact clientèle, des loisirs et des divertissements : « Les badges d'identification des hôtesses de l'air et de cinéma, les badges d'accès, les bracelets d'identification pour les hôpitaux, pour des festivals, les tours de cou avec un porte-badges, certains produits étant dotés d'une puce RFID... énumère Emmanuelle Deleye. Avec tous ces produits, nous touchons à une diversité de secteurs d'activités, avec des approches différentes auxquelles nous nous adaptons facilement ». La Sales Manager pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique nous confirme sans surprise que la crise du Covid-19 qui a lourdement touché le secteur événementiel a, dès lors, affecté les ventes de PDC dans ce créneau. « Celles de nos solutions pour le secteur médical ont, à l'inverse, connu une croissance, avec par voie de conséquence, des stocks rapidement allégés en début de crise ».

« Le secteur de la logistique pourrait être particulièrement intéressé par les produits de PDC... »

« Aujourd'hui, nous nous devons de sortir de notre zone de confort, puisque, dans les 6 à 9 mois, il n'y aura vraisemblablement pas de grande reprise pour les secteurs de l'événementiel. Les loisirs en général et le tourisme seront également fort impactés. Il faut donc nous axer sur d'autres secteurs comme les supermarchés et les écoles, notamment. Ces dernières, dans les circonstances particulières que nous vivons, pourraient avoir besoin de nos produits pour effectuer des distinctions de groupes d'élèves grâce à leur bracelet spécifique : le jour où certains viennent à l'école, le moment où ils ont accès à la récréation, etc. En ce qui concerne les supermarchés, nos badges facilitent l'identification du personnel de contact des magasins,

un point essentiel à l'heure actuelle. Ils sont également très utiles pour les hôpitaux qui y trouvent aussi un moyen efficace de reconnaître les bénévoles qui leur prêtent assistance courageusement ces derniers mois ».

### AMAZON UK INTÉRESSÉE !

Le secteur de la logistique pourrait s'avérer particulièrement concerné par les bracelets de la société. Amazon UK, désireuse de renforcer la sécurité a, par exemple, contacté de son propre chef l'entreprise. Le géant de l'e-commerce a ainsi intensifié les contrôles du personnel avec prise de température régulière des membres et code couleur de bracelet pour chaque jour de la semaine, autorisant l'accès aux entrepôts. « Nous faisons vraiment tout pour poursuivre notre travail, rester au poste, en analysant de nouveaux débouchés, en étudiant de nouvelles campagnes de marketing, en nous réinventant. Pour cela, j'ai la chance d'être entourée d'une équipe formidable, à Nivelles », sourit Emmanuelle.

« PDC a offert des badges d'identification de volontaires à des hôpitaux belges... »



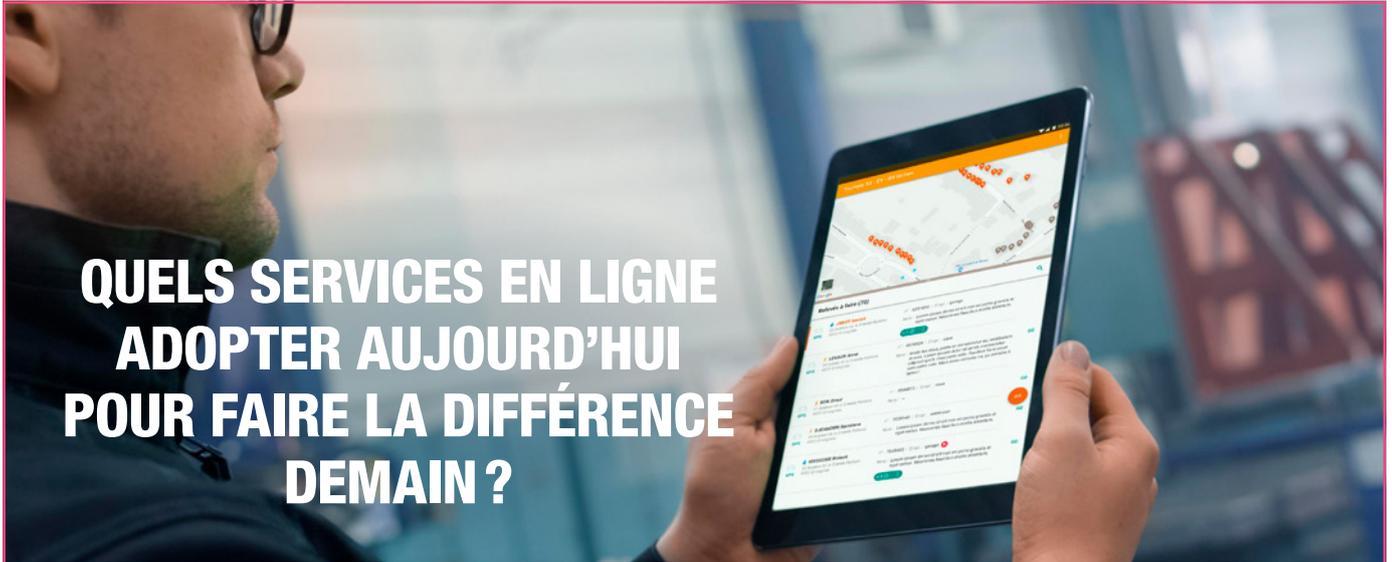
PDC fournit des bracelets d'identification pour les festivals, les hôtels, les hôpitaux...

Les prochains mois ne revêtiront pas les couleurs vives de ceux des saisons estivales précédentes où, traditionnellement, la ruche PDC s'activait joyeusement pour préparer les bracelets des formules « All Inclusive » des hôtels. Mais les enseignements que la société aura retirés de cette époque agitée sont ceux de chercher toujours d'autres pistes pour ouvrir d'autres marchés et de contribuer aux élans de solidarité, même quand le ciel s'assombrit pour soi aussi. PDC a d'ailleurs offert des badges d'identification de volontaires à des hôpitaux belges. Et, en Angleterre, la société-mère a mis en vente des badges à message d'espoir ou de remerciement, sans générer de profit, reversant tous les bénéfices à la collecte de fonds pour les soins de santé. **S.H.**

**PDC - EMA**  
Rue de l'Industrie, 17 à 1400 Nivelles  
Tél. : 067/89.56.56 – www.pdc-big.be



## QUELS SERVICES EN LIGNE ADOPTER AUJOURD'HUI POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE DEMAIN ?



Essentiels au plus fort de la crise, les services en ligne se révèlent aujourd'hui indispensables pour amorcer la reprise. Plus que jamais conscientes de la nécessité de se digitaliser, nombre de PME peinent toutefois à poser le premier jalon. Par où commencer ? Quels services en ligne privilégier ? Les explications d'Eric Fesler et Grégoire Malvoisin, respectivement Directeur général et Responsable Marketing de Contraste Digital.



### Quelle influence la crise que nous venons de traverser a-t-elle eu sur les comportements digitaux ?

**G.M. :** « Les trois derniers mois ont été à la fois le théâtre d'un phénomène d'accélération et d'augmentation des usages numériques. Le télétravail s'est ainsi invité dans un grand nombre d'entreprises entraînant avec lui des besoins en matière d'outils collaboratifs, mais aussi de sécurisation de l'environnement de travail et d'interaction avec les clients. Nous avons parallèlement assisté à un véritable boom des ventes en ligne. »

**E.F. :** « Ces courbes de croissance sont bien évidemment appelées à s'aplanir. Néanmoins, il est certain que les comportements digitaux acquis durant la crise vont s'installer durablement »

### Au cours des dernières semaines, le fossé s'est-il creusé entre les sociétés digitalisées et les autres ?

**E.F. :** « Assurément. Les entreprises qui avaient déjà entamé une digitalisation de leurs processus ont été mieux en mesure d'amortir le choc. Mais il n'est pas trop tard pour montrer dans le train du digital ! Une période de crise est même le moment opportun pour repenser sa stratégie, son mode de fonctionnement et faire du digital un moteur de reprise. »

### Certains secteurs peuvent-ils faire l'économie d'une telle remise en question ?

**G.M. :** « Aucun professionnel ne peut aujourd'hui considérer que son activité ne sera pas impactée par la digitalisation. Des entreprises, même actives dans des secteurs très traditionnels, peuvent tirer parti de ces outils en ligne. Durant le confinement, nous avons, par exemple, accompagné un maraîcher dans la mise en place d'un processus de prise de commandes et de gestion des horaires d'enlèvement de ses produits. Une solution très simple qui lui a permis de poursuivre son activité. »

### Nombre de (T)PME sont aujourd'hui convaincues de la nécessité de se digitaliser, mais ne savent par où commencer...

**E.F. :** « La notion de "transformation digitale" est en effet devenu un buzz word pouvant dérouter les sociétés novices. Lorsque nous accompagnons des PME dans ce processus, nous débutons toujours par un workshop durant lequel nous analysons là où le bât blesse : où l'entreprise perd-elle du temps, où perd-elle de l'argent ? Il peut parfois s'agir de pratiques anodines, mais répétées des dizaines de fois par jour, par un ou plusieurs collaborateurs, elles ont une incidence directe

sur l'efficacité de l'entreprise. Sur base de cet état des lieux, nous identifions ensuite les processus pouvant être améliorés. Le plan que nous dessinons n'est jamais celui d'une transformation globale et brutale, mais d'une évolution pas à pas, reposant sur des mini-projets. »

### Digitaliser son entreprise ne se résume pas à vendre ses produits en ligne. Quels autres services s'offrent aux entreprises ?

**G.M. :** « Les solutions sont presque infinies. Elles peuvent aussi bien avoir trait à la mobilité (système de suivi et de gestion de parc automobile) qu'à la production (gestion des inventaires, optimisation du contrôle qualité (tracking des défauts, remontée des incidents, listing des solutions mises en œuvre...) ou à la politique commerciale (module de prise de rendez-vous en ligne, chatbot de support afin de désengorger les lignes d'appels, signature électronique des contrats...). »

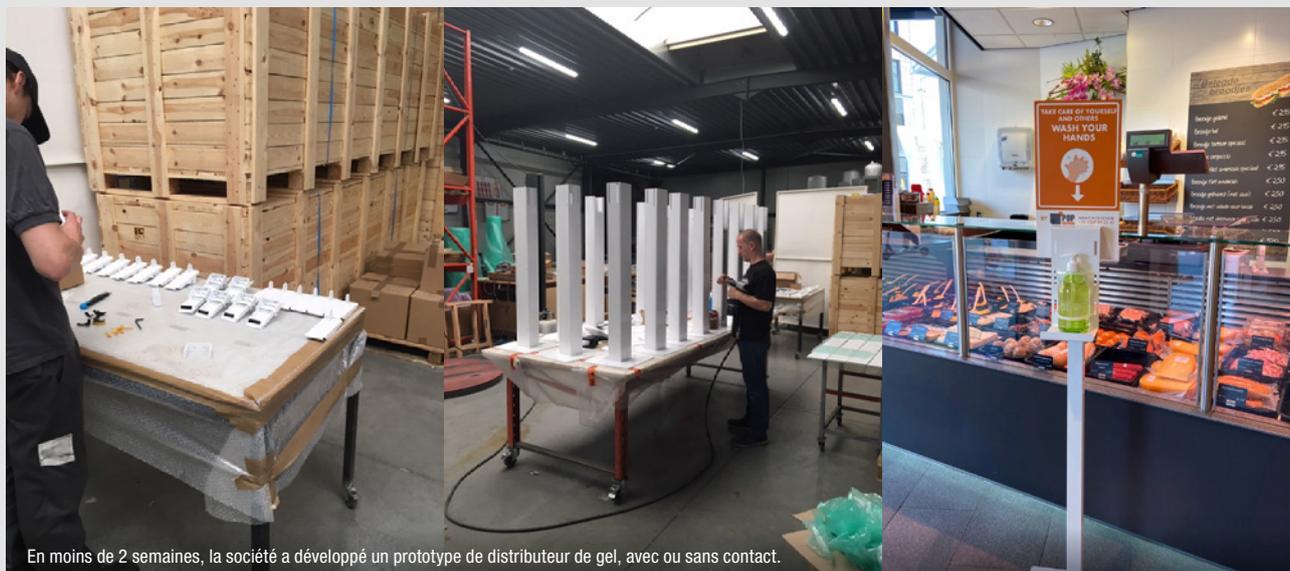
**E.F. :** « Quelle que soit la solution choisie, la technologie ne doit jamais être une fin en soi. Dans les choix qu'elle posera, l'entreprise doit toujours avoir en ligne de mire les besoins de l'utilisateur final, que celui-ci soit un client ou collaborateur. C'est grâce à l'amélioration de l'expérience de cet utilisateur que la digitalisation se muera en processus vertueux. »

Contraste Europe est un groupe belgo-belge de services informatiques. Fort de plus de 25 années d'expérience et de 450 collaborateurs, il accompagne – au travers de sa structure Contraste Digital – de nombreuses PME dans leur processus de digitalisation. L'entreprise dispose, notamment, de bureaux à Liège, Namur, Bruxelles et Braine-l'Alleud.  
Plus d'infos : [www.contraste.com](http://www.contraste.com)

**CONTRASTE**  
Digital



## POP SOLUTIONS : les enseignements de la crise... sur tous les plans



En moins de 2 semaines, la société a développé un prototype de distributeur de gel, avec ou sans contact.

Du mobilier, des présentoirs, qu'ils soient en carton, métal, bois, plastique, de toutes formes et tailles sont imaginés, fabriqués, voire placés chez le client par Pop Solutions. Confiante en la flexibilité de ses équipes et la plus-value de son propre studio de conception, s'appuyant sur un matériel de pointe, l'entreprise ne craint ni le « sur-mesure » ni les urgences. Chargé d'affaires pour le pôle permanent du groupe, Dominique Rolland précise : « Nous avons 4 grands départements : Pop Factory, pour le carton, Pop Permanent, pour les matériaux durables et la production chez Pop Métal et Pop Plastique ». L'entreprise qui, à ses origines, se destinait essentiellement au domaine des présentoirs, a élargi son catalogue de produits en y intégrant aussi le mobilier commercial et industriel ; c'est ainsi qu'elle réalise aujourd'hui les armoires de tri de Bpost ou le mobilier cellulaire pour plusieurs nouvelles prisons du pays. Ses clients sont aussi Schweppes, Galler, Wonderbox, Beiersdorf et le secteur pharmaceutique, les brasseries, la presse...

### DÉBOUCHÉS INATTENDUS...

L'arrivée fracassante du Covid-19 a étouffé dans l'œuf de nombreux projets de clients, alors que d'autres étaient temporairement placés sous couvercle. « Toute la partie « carton » pour l'univers promotionnel a cessé net » s'exclame Dominique Rolland.

Une demande d'un client, relative à un distributeur de gel hydro-alcoolique, vient alors aiguillonner les équipes. « Nous n'avions jamais eu ce type de demande... Mais, en moins de 2 semaines, nous avons alors développé un prototype de distributeur de gel, avec ou sans contact, puis nous avons testé le produit avec quelques clients et enfin, nous avons lancé la production et la communication à ce sujet ».

Presque dans le même temps, Bpost et d'autres sollicitaient l'entreprise pour des protections en plexiglas et Pop honorait ces commandes avec la même réactivité. Enfin, la société étoffait encore son catalogue de « produits de circonstance » avec des stickers de sol personnalisables signalant les distances sociales préconisées.

### LÉGITIMES FIERTÉS...

Des aspects positifs de cette période troublée, l'entreprise cochera avant tout une immense fierté. « Nous avons eu, au milieu de cette tourmente, de grandes satisfactions : en priorité, celles d'avoir pu servir très vite la cause humanitaire et de nous être adaptés à une nouvelle clientèle et/ou un autre marché. Mais aussi, grâce à notre flexibilité, nous avons pu conserver à

l'emploi notre personnel. A l'heure où le fort ralentissement de l'activité, côté « carton », laissait envisager une mise au chômage temporaire d'une partie de notre personnel, nous avons rebondi avec d'autres produits et des ouvriers ont été déplacés dans d'autres départements pour faire face aux commandes, travaillant jour et nuit, même le week-end, pour livrer rapidement les clients ». En affichant des prix d'usine, Pop Solutions a voulu, à sa façon, soutenir chaque commerçant, petit ou grand, pour la réouverture de son enseigne en toute sécurité.

Enfin, l'entreprise a manifesté son intention, - et l'a fait savoir dans sa communication interne pour galvaniser encore davantage ses collaborateurs -, de reverser 3 % de son chiffre d'affaires sur les produits Covid-19 à 3 associations : l'Institut Jules Bordet, les Banques alimentaires, la Croix Rouge. Une contribution qui se chiffrait déjà à 6.000 euros après une semaine de commercialisation ! Sur tous les plans, des leçons de la crise ont été tirées et la responsabilité sociétale de l'entreprise s'est illustrée. Le télétravail est ressorti gagnant, la compétitivité d'une production 100 % belge face à la concurrence étrangère a été démontrée, l'esprit « PME » a prévalu et Pop Solutions a pu compter sur une équipe fidèle au poste... Avec humilité, Dominique Rolland pointe l'un ou l'autre bémol qu'a fait ressortir la crise : une base de données plus collective aurait favorisé la communication et des produits « standard » complèteraient avantageusement le catalogue.

Ce sont là des points d'attention sur lesquels les équipes s'attelleront au plus vite dans une optique d'amélioration continue... **S.H.**

« On est complètement intégré, du briefing, prototypage, production jusqu'au placement de produit. Même si nous avons aussi des partenaires à l'étranger, quand nous devons répondre dans l'urgence extrême, c'est un atout indéniable » !

**POP PROMOTIONAL - POP PERMANENT**  
Rue du Bosquet, 41 à 1400 Nivelles  
Tél. : 02/880.68.50 - [www.popsolutions.be](http://www.popsolutions.be)



# PRÊT RICOCHET

**JUSQU'À 45.000 € POUR MON ENTREPRISE  
À UN TAUX TRÈS FAVORABLE !**

**VOUS ÊTES INDÉPENDANT OU UNE PETITE ENTREPRISE  
ET VOUS RENCONTREZ DES PROBLÈMES  
SUITE À LA CRISE COVID-19 ?**

**Le PRÊT RICOCHET**  
vous permet de (re)constituer ou de renforcer votre trésorerie  
grâce à un dispositif simple, rapide et automatique  
via votre banque !

Ce prêt permet d'obtenir jusqu'à **45.000 €** en combinant :

- ✓ Une **garantie** de la SOWALFIN de maximum 75% sur un crédit bancaire de maximum 30.000 €
- ✓ Et/ou un **prêt subordonné** SOWALFIN à un **taux 0%**, de maximum 50% du prêt bancaire (soit max. 15.000 €) pouvant inclure une franchise en capital de 6 mois max

**CONTACTEZ DÈS À PRÉSENT VOTRE BANQUE !** >>>>

Pour une information générale :  [www.sowalfin.be](http://www.sowalfin.be)  **1890**



## MY PROD : une recherche précoce de solutions...



Des visières et masques de protection confortables...



Traditionnellement, MyProd développe et produit des packagings personnalisés, des emballages complexes, du "sur-mesure"...

Depuis une décennie, My Prod s'est spécialisée dans le développement et la production de packagings personnalisés, des emballages complexes sur mesure...

Loïc Mintens, Directeur commercial, précise : « Nous travaillons pour de grands groupes européens, dans les secteurs de l'agro-alimentaire, l'industrie du luxe, l'industrie cosmétique... Nous réalisons tant des sacs pour Jimmy Choo que des calendriers de l'Avent pour Nocibé... Nous tentons de sortir des sentiers battus et d'apporter notre touche innovante, dans le design ou les matériaux utilisés en « 100 % recyclé » par exemple ». Depuis longtemps, l'entreprise a développé des synergies de travail entre l'Europe et l'Asie, au cas par cas, en fonction des contraintes et des besoins des clients, ces derniers se répartissant essentiellement sur le Benelux, la France, l'Allemagne et l'Italie.

### VISIÈRES ET MASQUES

« Très tôt, nous avons été sensibilisés à la crise du Coronavirus et ses conséquences sanitaires, étant donné nos réseaux en Chine. Début février, nous examinions déjà avec nos partenaires sur place les mesures, les moyens d'action face à cette crise sanitaire. Quelles étaient les solutions mises en place, quels produits protégeaient-ils le personnel soignant, la population, les collaborateurs ? Grâce aux échanges d'expérience, nous avons identifié ce qui pourrait entrer dans notre domaine de compétences, avec une efficacité maximale et le meilleur confort pour les utilisateurs », relate Loïc Mintens.

Les commandes de boîtes et coffrets, écrins à bijoux et autres pochettes étant souvent provisoirement suspendues, l'entreprise allait mettre à profit son expérience dans le développement de produits sur mesure et s'appuyer sur son solide réseau pour se concentrer sur 2 catégories de protections sanitaires : les visières et les masques.

« Nos visières protègent des gouttelettes de salive, sont évidemment réutilisables et sont très confortables, grâce au tour de mousse intérieure », ajoute le responsable commercial qui indique que celles-ci sont distribuées en Europe et aux États-Unis.

Quant aux masques en tissu réutilisables de MyProd (ndlr : distribués sous la marque MONK), sa 2<sup>e</sup> réponse à la crise, ils allient les côtés esthétique, pratique et l'efficacité. « Ils sont destinés aux travailleurs, aux citoyens et certains sont adaptés aux enfants... »

### LE REFUS OBSTINÉ D'IMMOBILISME

Chez MyProd, on se défend de vouloir tirer un avantage indécemment de cette crise : « On ne voulait pas rester les bras croisés. Que pouvait-on faire de façon sérieuse, face à cette situation ? Toute l'équipe a réagi en travaillant d'arrache-pied, même si ce n'étaient pas là les types de solutions qu'elle aurait souhaité développer... »

Les élans de solidarité qui se sont manifestés, parfois en toute discrétion, ont enthousiasmé les collaborateurs de MyProd. « Des mécènes sont venus à nous, très généreux, qui se chargeaient même parfois de la distribution. Le Lions Club de Jodoigne a commandé et distribué nos visières en maisons de repos et dans les hôpitaux... Et nous avons reçu beaucoup de messages d'encouragement de toutes parts. Mais notre récompense ultime a certainement été de voir s'afficher les expressions de soulagement sur les visages du personnel des maisons de repos et des hôpitaux » relève, sourire aux lèvres, le responsable commercial de la société.

« Des mécènes sont venus à nous, très généreux, qui se chargeaient même parfois de la distribution de nos produits... »

La polyvalence et la réactivité font partie de l'ADN de la société wavrienne. Dans l'avenir, elle devra encore davantage recourir à ces qualités. « Si les entreprises sont momentanément moins absorbées par les questions environnementales et leurs évolutions qui y sont liées, elles y reviendront, avec, de plus, des préoccupations accrues en matière sanitaire. Nous devons nous tenir prêts à nous remettre en question pour satisfaire leurs attentes. Cela ne nous fait pas peur : notre jeune équipe garde l'espoir dans l'avenir, avec une dynamique intacte », savoure Loïc Mintens.

S.H.

### MYPROD

Place Henri Berger, 2 à 1300 Wavre  
Tél. : 010/77.90.50 - [www.myprod.be](http://www.myprod.be)  
[https://www.instagram.com/monk\\_mask/](https://www.instagram.com/monk_mask/)



# La Fibre. On l'utilise déjà ici.

Certaines des plus anciennes abbayes de Belgique vivent résolument avec leur temps. Elles digitalisent leurs processus et utilisent déjà la fibre de Proximus. Les maîtres brasseurs peuvent ainsi télécharger plus rapidement vers le cloud et contrôler leurs cuves de brassage à distance et en temps réel.

Saisissez aussi votre chance et connectez votre entreprise à la fibre. Découvrez comment nous digitalisons ensemble la Belgique sur [proximus.be/thinkpossible](https://proximus.be/thinkpossible)

Think possible



**proximus**  
entreprise



## BRABANT WALLON AGRO-QUALITÉ : des initiatives inspirées par la crise qui perdureront...

Brabant Wallon Agro-Qualité fournit un encadrement technico-économique aux agriculteurs et producteurs de la Jeune Province. Pour ces derniers, l'asbl a développé des services de comptabilité de gestion d'exploitations agricoles, de mesurage de parcelles agricoles, d'échantillonnages de terre et d'autres activités de consultance.

« Made in BW a été en quelque sorte absorbé par BWAQ pour en devenir la plateforme logistique qui en a conservé les 3 piliers. Donc, comme auparavant, nous redistribuons les produits et assurons la facturation pour les producteurs et artisans. Nous assurons la promotion de leurs références, nous les aidons à les commercialiser en leur proposant des formations, etc. », développe Ludovic Peeters, administrateur délégué de BWAQ.

Avec des collectivités, l'asbl relève aussi le défi du « Manger demain opérateur territorial du green deal » (signataire du green deal en tant que facilitateur). « Nous favorisons le vrac, des conditionnements différents... » Elle travaille aussi sur des projets de plateforme « surplus » ou de collations saines dans les écoles et s'implique dans bien d'autres initiatives encore.

### DU PRODUCTEUR AU CONSOMMATEUR

Avec la pandémie, l'engouement pour les circuits courts s'est accentué, un phénomène qui n'a pas échappé à Brabant Wallon Agro-Qualité. « Avec le service économique de la province du Brabant wallon, nous avons imaginé une carte digitale reprenant les comptoirs fermiers, épicerie spécialisée et bio. Outre ce recensement, nous avons aussi contribué à élargir et compléter les gammes de ces comptoirs qui ont alors présenté le fruit du travail de producteurs de l'est à l'ouest de la Province ! »

La troisième idée pour soutenir les producteurs du BW a jailli suite à la fermeture du secteur Horeca et la détresse des artisans qui ne pouvaient plus écouler leurs marchandises par ce canal.

« Nous avons alors mis en place un « drive in » dans nos infrastructures de Wavre, dès le 30 mars, reprenant quelques-unes de leurs références, 150 quand même ! Nous avons surfé sur la vague « apéro du confinement », en ciblant une offre répondant particulièrement aux attentes. C'est ainsi qu'outre les fruits et légumes, nous avons poussé sur l'étal les chips et bières locaux, la biscuiterie, le chocolat ([www.madeinbw.be](http://www.madeinbw.be) - [www.bwaqasbl.be](http://www.bwaqasbl.be))... » explique Ludovic Peeters. Les clients passaient leur



commande sur le webshop et venaient récupérer leur colis, chargé dans leur voiture, le mardi et le jeudi. Et après ? L'idée de drive in née de la crise sera conservée pour soutenir les producteurs locaux. Les entreprises du zoning nord de Wavre qui, peu à peu, se sont à nouveau remplies, fourniraient une clientèle au drive in. « Les employés de GSK ou de la Province, par exemple... » se représente l'administrateur délégué de BWAQ. Les liens créés entre les artisans et les comptoirs se renforceront encore et BWAQ analyse ou consolide aussi des collaborations avec d'autres asbl, d'autres initiatives, comme ID2Food, l'écosystème Food/Tech Food de CAP Innove...  
S.H.

**BRABANT WALLON AGRO QUALITÉ**  
Rue Saint-Nicolas, 17 à 1310 La Hulpe  
Tél. : 02/633.45.64 - [www.bwaqasbl.be](http://www.bwaqasbl.be)

## C COMME... 100 % artisanal et 100 % durable : la recette pour résister à la crise



Ouverte depuis février 2014 à Dottignies (Mouscron), la chocolaterie C Comme a perdu toutes ses commandes BtoB et s'est rapidement résolue à fermer ses portes « tout en ne bénéficiant pas d'aides publiques parce que légalement, nous pouvions rester ouvert » relate François Durieux, l'un des 3 associés dans cette belle aventure.

« Après 3 semaines, pour Pâques, nous avons rouvert avec des horaires réduits et des adaptations sanitaires dans le magasin. Globalement, ce fut une bonne période, avec un chiffre en baisse de 30 %, donc moins catastrophique que ce que nous redoutions », continue-t-il. Car la fidélité de la clientèle de cet artisan chocolatier 100 % artisanal et 100 % durable ne s'est jamais démentie. La vague du « consommer local et responsable » a même charrié un flot de nouveaux clients vers la boutique. « Et c'est là que l'on se félicite d'avoir construit notre entreprise autour de valeurs fortes et claires et de s'y être tenu. Ce n'est pas la crise qui nous a amenés à travailler avec notre propre chocolat, issu de cacao



2020-2021

Masters de spécialisation

Formations en horaire décalé

Masters  
Certificats

Analyse, Contrôle et Révisorat

Finance

Droit fiscal

Management général

OpenBordersMBA

Sciences de gestion (pour bacheliers)

Management environnemental



[www.hec.uliege.be](http://www.hec.uliege.be) . Tél. : +32 4 232 73 21 - 73 77

## Une solution pour votre visioconférence multilingue ?

Vos réunions en présentiel sont en stand-by et l'exercice de la visioconférence est compliqué en plusieurs langues. *Bonne nouvelle, notre solution s'adresse à vous !*

*Colingua* propose sa solution d'interprétation à distance et vous accompagne dans ce *nouveau mode de travail*.



- ✓ De vrais *interprètes* et *traducteurs*
- ✓ Une *solution en ligne* de qualité
- ✓ *Simple* à mettre en place et à utiliser
- ✓ *Efficace* et améliore la *productivité*
- ✓ *Compatible* avec WebEx, Teams, Zoom, GoToMeeting, ...

Toutes les infos sur [www.colingua.be](http://www.colingua.be)

**Colingua**<sup>.BE</sup>  

responsable, pour surfer sur une vague et nous démarquer de la grande distribution. Nous le faisons par conviction profonde et de longue date, et je suis persuadé que cela contribue à notre résilience. »

Même constat au niveau opérationnel et des ventes : à la différence d'autres confrères chocolatiers, François Durieux ne s'est pas engouffré dans la brèche de la livraison à domicile. « Beaucoup m'ont rapporté qu'ils s'en étaient rapidement mordu les doigts. On ne s'improvise pas livreur. » Autre gage de sérénité pour le chocolatier hurlu dans la période chahutée actuelle : un tempérament plutôt fourmi que cigale a permis de

dégager une trésorerie qui rend déjà l'horizon moins « noir de noir »... La maxime de François Durieux dans les circonstances actuelles : « Chi va piano va sano. Restons maîtres de nos finances et n'en devenons pas les esclaves en voulant grandir trop vite ».

A.V.

**C COMME...** Artisan chocolatier  
Rue Julien Mullie, 3 à 7711 Dottignies  
GSM : 0498/54.84.06 - [www.chocolaterie-c-comme.be](http://www.chocolaterie-c-comme.be)



## VANDEPUTTE GROUP : s'appuyer sur les valeurs et le bon sens !

Entreprise classée comme essentielle durant la crise Covid - elle produit des savons et détergents ainsi qu'une huile de lin utilisée dans l'industrie alimentaire - Vandeputte Group (Mouscron) n'a pas fermé ses portes à la mi-mars, que du contraire.

« Depuis deux ans, nous avons entamé la mise en place d'un projet d'entreprise collaborative, ce qui a permis de créer rapidement et efficacement un « Groupe Covid » transversal », se réjouit Pierre Vandeputte. Chaque jour (à une fréquence décroissante ensuite), une dizaine d'interlocuteurs tous services confondus se réunissent par visioconférence pour évoquer trois sujets. « Les mesures sanitaires et la santé du personnel, la continuité des opérations et le suivi de nos capacités en trésorerie. Je suis très admiratif de la solidarité et de la compréhension dont ont fait preuve les équipes en si peu de temps », poursuit le 'Chief Enthusiasm Officer'. Ce dernier se félicite que l'agilité fasse partie des valeurs intrinsèques de son entreprise. C'est notamment ce qui a permis d'assumer l'impact du rush dans les supermarchés avec 70 % des 250 collaborateurs présents la première semaine. « En partenariat avec nos clients, nous avons aussi stoppé le développement, limité le catalogue - par exemple en réduisant le nombre de parfums disponibles -, bref resserré l'activité sur notre core business ». Par ailleurs, Pierre Vandeputte a pu renforcer sa conviction sur l'importance des échanges entre entreprises, mais aussi de la communication au sein des équipes.

De nouveaux leaders se sont aussi révélés spontanément, « la vraie nature des gens ressortant davantage en période difficile », selon lui. Une remarque qui prend tout son sens pour le past président de la CCIWapi (2015-2018), qui a connu de graves soucis l'ayant même conduit à être totalement isolé en chambre stérile durant neuf semaines...

La maxime de Pierre Vandeputte dans les circonstances actuelles : « Les valeurs et le bon sens sont plus que jamais indispensables en période de crise ».

A.V.



Pierre Vandeputte

© EH Reporters

**VANDEPUTTE S.A.**  
Boulevard Industriel, 120 à 7700 Mouscron  
Tél. : 056/84.02.01 - [www.vandeputte.com](http://www.vandeputte.com)

## MISTER GADGET : commandes de... médailles!



On aurait tendance à croire que le télétravail « forcé » tel qu'il a été la norme ces dernières semaines a demandé un effort d'adaptation moins important aux personnes dont lieu de travail et domicile privé se confondent. Et s'il est vrai que ces dernières n'ont pas dû se fondre dans un nouvel environnement de (télé)travail, certaines ont surtout vu d'autres membres de leur entourage familial débarquer dans un espace dévolu à leur usage exclusif.

D'habitude seul à son domicile d'Ecaussines en journée, Benoît Derumier, alias Mister Gadget, a ainsi vu les effectifs quadrupler du jour au

lendemain...

« Mais c'est une belle entente à quatre avec mon épouse et mes deux enfants « students-cool » de 12 et 16 ans – qu'il fallait tout de même gérer devant leurs travaux scolaires – qui s'est imposée d'elle-même... Matin, midi et soir ! » se réjouit ce dernier.

« Dès le départ, nous avons tous les quatre travaillé dans le respect des autres, silencieusement la plupart du temps... et avons même très vite constaté que nos retrouvailles pour le souper et les applaudissements pour le corps médical étaient elles aussi plus calmes. Étonnement, mon

# ENERSOL

ENERGY SOLUTIONS

solutions énergétiques durables

[www.enersol.be](http://www.enersol.be)



solaire - éolien - stockage - mobilité électrique

Rue de Maestricht 70, 4651 BATTICE  
087/68 68 22 - [contact@enersol.be](mailto:contact@enersol.be)



Peter Saul, *Mois Lisa Throws Up Macaroni*, 1995, acrylique et huile sur toile, 170 x 160 cm (détail)  
© 2020 Peter Saul / Artist's Rights Society (ARS), New York. Collection particulière, Saint Étienne ;  
photo: S. Léonard

07.03 → 23.08

**Peter Saul**  
Pop, Funk, Bad Painting  
and More

 **le Delta**  
Province de Namur

Près de 80 œuvres, une peinture exubérante et politiquement engagée d'un artiste singulier.

Info et réservation (indispensable) sur [www.ledelta.be](http://www.ledelta.be)



Benoit Derumier (Mister Gadget)

épouse, formatrice et helpdesk du service informatique d'une grosse mutualité a vu sa charge de travail augmenter de 20 % !

De mon côté, j'ai surtout effectué de nombreux tests de diverses versions de masques provenant de fabricants de chaussettes en Pologne, de nappes en Italie, de microfibras en Corée du Sud ou encore de foulards tubulaires en République tchèque ! Ceci me permet aujourd'hui de proposer et produire des masques personnalisés - ou pas... - de qualité certifiée en Europe et à usage domestique. Des premières commandes de médailles dorées gravées sont également arrivées. Ces dernières décoreront le personnel de terrain - comme la police régionale, par exemple - en guise de félicitations pour les services rendus. » **GDG,**

#### MISTER GADGET

Avenue de la Déportation, 14 à 7190 Ecaussinnes  
GSM : 0491/37.50.35 - [www.mister-gadget.be](http://www.mister-gadget.be)

## AEPS : un repositionnement stratégique !



Pour AEPS (Aviation English Private School), les conditions de travail particulières liées au confinement ont permis de transformer une idée de l'entreprise qui tardait à se mettre en place en véritable repositionnement stratégique ! « Notre projet de passer du présentiel au web pour nos cours d'anglais « aviation » et tests d'évaluation en la matière date d'il y a deux ans, lorsque nous avons ouvert notre filiale française » explique Olivier Thaon, fondateur-CEO de l'entreprise qui compte des bureaux à Mons, Bordeaux et au Bourget.

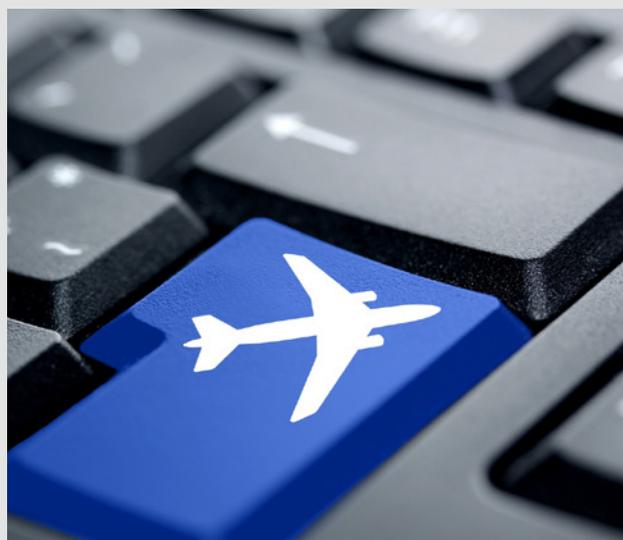
« Chez AEPS, le confinement a fait tomber certaines barrières... »

« Nous avons dû faire face à plusieurs incertitudes et résistances... Tout d'abord, nous ne savions pas comment nos clients pourraient réagir. Pour le plus grand nombre, qui dit cours dit présentiel, c'est profondément ancré en nous. En interne aussi, certains de nos professeurs y étaient réticents, trouvant ce type d'enseignement inefficace. » Enfin, ça bloquait aussi du côté des autorités pour les tests à distance, car elles estimaient qu'il était difficile d'évaluer efficacement la réactivité des candidats... « Nous avons alors adopté une solution de visio-conférence qui solutionnait ce problème et avons dès lors obtenu l'accord juste avant le confinement... » se félicite le fondateur d'AEPS.

### ÉLÉMENT DÉCLENCHEUR

Un confinement qui arrivait « à point nommé » pour faire tomber les barrières... « Du jour au lendemain, nous n'avons plus eu d'autre choix que de passer au virtuel... et tout le monde trouve ça génial ! Puisque nous étions déjà prêts pour proposer nos services à distance, de nouveaux marchés se sont également ouverts à nous. Nous avons notamment formé une dizaine de pilotes d'hélicoptère en Birmanie ! » Sans les mesures exceptionnelles prises par l'EASA pour prolonger la validité des qualifications des pilotes, AEPS aurait même pu quadrupler son chiffre d'affaires... »

A défaut, cette crise du Covid-19 aura tout de même servi d'élément déclencheur. « Nous n'avons plus besoin d'avoir autant de bureaux qui engendrent des frais fixes importants. A terme, après une période de transition, nous pourrions cesser toute activité présentielle pour une



methodologie de blended learning alliant apprentissage à distance et visio-« face to face », tout en conservant nos partenariats en Nouvelle-Calédonie, à la Réunion et aux Antilles qui nous permettent de travailler par pôles horaires. Dématérialiser notre offre de service nous permettra aussi d'être encore plus flexibles ! » se réjouit Olivier Thaon.

Des plans qui ne se dérouleront évidemment sans accroc qu'avec une réelle reprise d'un secteur aérien sur lequel plane encore aujourd'hui de nombreuses incertitudes... « De manière un peu schizophrène, nous souhaitons un nettoyage sain du secteur avec la disparition des vols « sauts de puce ». On sait que le marché aérien représente une économie « artificielle » où les compagnies n'ont pas de réelle trésorerie. Le secteur est aujourd'hui miné par les inconnues, mais son système est cyclique et, de relance, il sera question. En attendant, l'aviation fait rêver et nous pouvons compter sur ce niveau passionnel pour espérer pouvoir dire que nous serons toujours là ! » **GDG**

**AEPS Aviation English Private School**  
Rue René Descartes, 2/24 à 7000 Mons  
Tél. : 065/84.37.83 - [www.aeps.aero](http://www.aeps.aero)

## LUC DEMORTIER (Administrateur délégué du Bureau Greisch)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Optimiste.

### ► Sur le plan professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Je garderai à l'esprit l'engagement sans limites de nos collaborateurs. Au cours des dernières semaines, les équipes ont su se réorganiser pour pouvoir mener à bien les projets en cours. Cette mobilisation sans failles a démontré l'attachement au bureau et la volonté de sortir de cette crise sans trop de dégâts.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

A titre personnel, je ne le pense pas. Notamment, car ma fonction ne me permet pas de faire l'impasse sur des contacts « sociaux » permanents avec les équipes.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera au sein de votre entreprise ?

Par le passé, le télétravail y était toléré. La situation forcée du confinement nous a toutefois démontré que ce mode de travail était faisable. Demain, lorsque les choses auront repris un cours normal, l'organisation des équipes pourra et devra dès lors se faire en considérant cette nouvelle manière de travailler.

Le contact, le partage, la collaboration devront toutefois rester au centre de notre mode de fonctionnement. Des balises devront également être posées pour que nos collaborateurs puissent préserver un équilibre entre vie personnelle et professionnelle.



### Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Certaines personnes me paraissaient fortes et inatteignables. La gravité de la situation conjuguée au climat de paranoïa a révélé chez certaines d'entre-elles un ensemble de vérités. C'est dans la difficulté qu'on voit les gens tels qu'ils sont.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois...

« Chaque difficulté rencontrée doit être l'occasion d'un nouveau progrès. »  
(Pierre de Coubertin)

---

## BRYAN STEPIEN (Manager du FabLab de Liège)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Solidaire.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Je conserverai en mémoire notre souplesse et notre agilité qui nous ont permis de répondre rapidement à une problématique donnée. En 3 jours à peine, une production de visières de protection a ainsi été mise en place avec un design validé et optimisé pour les hôpitaux.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Très certainement ! Nous avons pu établir des contacts avec des milieux au sein desquels nos outils n'étaient pas encore exploités (des milieux qui demandent, notamment, des protocoles et des suivis très stricts). Cela nous pousse à nous perfectionner dans nos domaines d'expertise que sont le numérique et le 4.0.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera au sein de votre entreprise ?

Je ne pense pas à un changement profond, mais plutôt à un état d'esprit que nous voudrions encore améliorer. Celui-ci se caractérise par de la réactivité, de l'agilité et de l'accessibilité vis-à-vis des entreprises pour lesquelles nous développons des prototypes.



### Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Je ne pensais pas que nous pourrions tester aussi rapidement des prototypes en milieu hospitalier.

### ► Une citation résumant le mieux les derniers mois écoulés

« Tout seul on va plus vite, ensemble, on va plus loin. »

## SÉBASTIEN RYHON (Administrateur délégué de CORETEC)

► **Votre état d'esprit actuel en un mot**  
Dépité.

► **A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?**

L'utilisation de la vidéo-conférence peut-être très utile dans certains cas et peut permettre, à long terme, d'optimiser son temps de travail.

► **Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?**

Je ne parlerais pas de coronavirus qui n'est qu'un virus parmi tant d'autres, mais je dirais que la façon dont nos sociétés « modernes » ont géré cette « crise » va modifier, non seulement ma façon de travailler, mais également la stratégie que je vais mettre en place dans les prochaines années.

► **Qu'est-ce que cette crise changera au sein de votre entreprise et/ou dans la vision que vous avez de l'entrepreneuriat ?**

Au niveau entreprise, nous allons probablement généraliser des outils et procédures de travail qui ont été testés durant le confinement et qui se sont révélés utiles dans certains cas. Pour ce qui est de l'entrepreneuriat, je n'étais déjà pas à l'aise à l'idée de pousser mes enfants à devenir entrepreneur, maintenant je vais leur interdire !



► **Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?**

Ça fait longtemps que je n'ai plus de certitudes. Par contre cette période m'a confirmé que nous vivons aujourd'hui dans un monde incroyablement fragile et vulnérable, sans aucun moyen efficace de faire face au moindre problème, tant à cause d'un déficit d'organisation que d'un manque total de lucidité.

► **La citation résumant le mieux les derniers mois écoulés**

« Une société prête à sacrifier un peu de liberté contre un peu de sécurité ne mérite ni l'une ni l'autre, et finit par perdre les deux. » (Benjamin Franklin)

## MARTINE CONSTANT (Directrice de Martine Constant Consulting Group)

► **Votre état d'esprit actuel en un mot**  
Réinvention !

► **A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?**

Elle m'a rappelé à quel point un entrepreneur porte sa société à bout de bras ne pouvant, bien souvent, compter que sur son courage et sa détermination pour la faire tenir.



Sur le plan économique, cette crise s'est révélée extrêmement anxiogène, au point de me convaincre de réduire drastiquement mes charges et d'ainsi réduire les risques... Mais cette situation a également été source d'enseignements positifs. Propice à la production d'idées, cette période m'a ainsi donné l'envie de réinventer mes services, d'orienter mes activités vers le monde de demain. Elle m'a également donné la possibilité de m'accorder plus de temps et de me réinterroger sur mes valeurs. Au final, je préfère garder à l'esprit qu'il s'agit d'une expérience privilégiée qui m'a aidée à penser la vie autrement.

► **Cette crise a-t-elle modifié votre vision de l'entrepreneuriat ?**

Elle a décuplé mon envie de nouer des partenariats avec d'autres indépendants et TPE. J'aspire à ce que demain, nous unissions nos compétences et expertises respectives pour être en mesure, par exemple, de répondre à certains appels d'offres.

► **Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?**

Le travail ne doit pas être mon seul chemin de vie. J'ai beau demeurer passionnée par mon métier, je ne souhaite plus travailler autant que par le passé. J'ai envie de penser à moi, à mes amis, au plaisir de pratiquer une activité artistique ou de m'émerveiller devant la nature.

► **La citation résumant le mieux les derniers mois ?**

« Le courage n'est pas l'absence de peur, mais la capacité à la vaincre. » (Nelson Mandela)



# DÉCOUVREZ COMMENT DES PANNEAUX SOLAIRES PEUVENT FAIRE LA DIFFÉRENCE POUR VOTRE ENTREPRISE



Une entreprise sur cinq produit déjà elle-même de l'énergie verte. Les trois quarts d'entre elles optent pour des panneaux solaires. Ce n'est pas une surprise, car l'installation de panneaux solaires vous permet d'économiser immédiatement sur votre facture d'énergie tout en soutenant également les ambitions durables de votre entreprise.

## 5 RAISONS D'INVESTIR DANS DES PANNEAUX SOLAIRES EN TANT QU'ENTREPRISE

### Qui dit frais d'exploitation moins élevés, dit meilleur rendement

Réduisez vos frais d'exploitation grâce à l'installation de panneaux solaires en économisant sur votre facture d'énergie. Grâce à la baisse des prix et à des rendements toujours plus élevés, vous pouvez prévoir un délai d'amortissement s'étendant sur 6 à 10 ans. Après maximum 10 ans, une fois le coût initial récupéré, vous n'aurez plus de coûts fixes pour votre consommation en électricité. En combinaison avec les garanties de production qui assurent un rendement sur une durée de 20 à 25 ans après l'installation, vous pouvez être certain de bénéficier d'un rendement élevé.

### Protégez votre entreprise des fluctuations des prix de l'électricité

En utilisant des panneaux solaires pour répondre à vos propres besoins en énergie, vous stabilisez vos coûts énergétiques pour votre entreprise ou votre bureau à domicile. Vous bénéficiez ainsi d'une plus grande sécurité à long terme, car vous dépendez moins des fluctuations des prix de l'énergie. De plus, vous ne payez aucune contribution, aucuns frais de distribution aux gestionnaires de réseau, et aucune taxe aux autorités publiques pour l'énergie que vous produisez vous-même.

### Fiscalement avantageux

Les autorités fédérales prévoient une augmentation de la déduction pour investissements en matière d'économie d'énergie. Cette mesure couvre l'installation de panneaux solaires utilisés à des fins professionnelles. En tant qu'entreprise ou indépendant, vous bénéficiez d'un avantage fiscal après avoir fait installer des panneaux solaires pour votre entreprise ou votre bureau à domicile. La mise en application de la déduction pour investissements entraîne une réduction de vos impôts sur le revenu des personnes physiques ou des sociétés, ce qui réduit le coût financier effectif de l'investissement dans des panneaux solaires.

Grâce à l'augmentation de la déduction pour investissements, vous avez la possibilité de déduire de votre revenu imposable 13,5 % de la valeur d'achat de vos panneaux solaires. Si votre bénéfice dans la marge d'investissement n'est pas suffisamment élevé pour que vous puissiez déduire l'entièreté de ce montant, transférez-le alors au bénéfice de l'exercice fiscal à venir. En outre, le coût de l'investissement est encore réduit au fil des ans, du fait que vous pouvez faire entrer l'amortissement de cet actif comme coûts annuels.

### Profitez de réductions remarquables de prix

Le coût des panneaux solaires est aujourd'hui 3 fois moins élevé qu'il y a 10 ans, ce qui réduit le délai d'amortissement. Les bénéfices supplémentaires qui découlent des nouvelles baisses de prix ne contrebalancent plus le choix d'investir dès maintenant dans des panneaux solaires.

### Investissement durable

Réduisez vos émissions de CO<sub>2</sub> et concrétisez l'image verte de votre entreprise. Non seulement vous donnez le ton aux autres entreprises, mais vous adaptez également l'image en fonction du climat qui règne, ce qui vous permet d'attirer de nouveaux clients et même des groupes cibles.

## FAITES LE CALCUL ET DÉCOUVREZ COMBIEN VOUS POUVEZ ÉCONOMISER

Calculez en 3 minutes combien vous pouvez économiser grâce à l'installation de panneaux solaires, et obtenez immédiatement une estimation du prix d'une installation adaptée aux besoins en énergie de votre entreprise ou bureau à domicile.

**CALCULEZ VOTRE AVANTAGE D'ÉCONOMIE**

LUMINUS SA

Boulevard Roi Albert II, 7 à 1210 Bruxelles | <https://www.luminus.be/pro>

Cet article n'engage pas la rédaction.

## SIMON-PIERRE BREULS (cofondateur d'Universem)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Expectative.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

J'avais conscience d'être entouré d'une équipe passionnée, débrouillarde, investie... Mais ces caractéristiques se sont plus encore révélées durant la crise. Des collaborateurs qui n'occupent pourtant pas de fonctions managériales nous ont ainsi montrés leur capacité à prendre les choses en main. Chapeau !

### ► Le coronavirus changera-t-il votre façon de travailler ?

Universem était déjà très digitalisée. Le homeworking, notamment, y était pratiqué à raison d'un jour par semaine. La crise n'a donc pas profondément modifié nos habitudes de travail. Elle nous a toutefois conscientisé au caractère non nécessaire de certaines réunions physiques avec des clients. Une dynamique que nous entendons bien poursuivre en limitant plus encore nos déplacements non indispensables à l'avenir.

### ► Cette crise a-t-elle modifié votre vision de l'entrepreneuriat ?



Elle a plutôt conforté la vision que j'en ai. Je suis plus que jamais convaincu que l'entrepreneuriat est quelque chose d'essentiel, plus encore en période de crise. Pour traverser et surmonter cette situation inédite, nous aurons en effet besoin de personnes qui bougent, qui osent prendre des risques, qui n'ont pas peur de se reconvertir, d'initier de nouveaux projets... Bref, nous aurons besoin d'entrepreneurs.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Il m'a rappelé que que les relations humaines sont indispensables et que nous sommes des êtres sociaux.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois ?

« *Tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin.* »

## NADINE LINO (fondatrice et directrice de Lusion)



### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Ce Covid aura eu le mérite de mettre en évidence, avec une violence effarante, les dysfonctionnements de notre système, ses inégalités et l'urgence d'un véritable changement. Je suis optimiste, car ce changement semble en marche. Mais je suis également inquiète de la vitesse à laquelle il se mettra réellement en place.

Il est, de toute évidence, possible d'intégrer les notions d'intérêt sociétal et environnemental à tous les échelons de notre économie ainsi qu'au sein même de nos modèles d'entreprise. J'espère que nous ne l'oublions pas trop vite et que cette crise va nous rebooster dans cette direction sinon la prochaine sera bien plus grave, c'est certain. La lenteur décisionnelle politique de notre pays et les conséquences de cette lasagne institutionnelle nous ont explosé au visage. Cela reste préoccupant pour l'avenir.

### ► A titre professionnel, quels enseignements retirez-vous de ces derniers mois ?

Ils n'ont fait que renforcer l'idée qu'il faut chercher continuellement à vivre son travail comme une passion, à se réinventer si c'est nécessaire. Ne jamais hésiter à aller au bout de ses rêves et de ses projets. Trouver du sens en chacun des actes que nous posons me semble plus qu'indispensable. Et

puis, à titre personnel, il y a cette conviction toujours plus grande de devoir continuer à mettre mon expérience, mes compétences de dirigeante et mon réseau au service d'une société meilleure. En tant qu'indépendant, nous avons une carte à jouer et nous pouvons assumer ce rôle là aussi.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Oui. Le confinement a révélé beaucoup sur la motivation de l'équipe et la capacité d'adaptation de chacun. L'Humain doit être au cœur de nos décisions quotidiennes. J'ai personnellement pris conscience que l'équipe en télétravail pouvait fonctionner. Nous envisageons de l'appliquer au minimum une fois par semaine.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera au sein de votre entreprise ?

Cette crise n'a fait que confirmer un tournant que Lusion avait déjà pris il y a quelques années. Bien sûr qu'il est toujours question de continuer à faire du business, à gagner de l'argent, à en faire gagner à nos clients et nos collaborateurs, n'ayons pas honte ou peur de l'avouer. Mais plus n'importe quel prix ! Il est grand temps de faire mieux avec moins de dégâts ! Le monde de l'entreprise, lui aussi, devra rendre des comptes à la société, aux générations d'aujourd'hui et de demain.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Il nous a rappelé avec force ce que nous savions déjà : tout peut basculer du jour au lendemain ! Peu de choses sont véritablement sous notre contrôle. Nous devons être prêts à remettre en question le modèle de nos entreprises et pouvoir imaginer des scénarios qui s'adaptent aux événements. Nos certitudes les plus profondes peuvent être ébranlées du jour au lendemain. A nous de rester créatifs et vigilants. La crise Covid nous invite à anticiper, à être plus prudents, à moins nous reposer sur nos acquis, à chérir davantage ce qui doit être chéri. A réaliser également la chance que nous avons au lieu de constamment nous plaindre.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois

« *Soyons le changement que nous voulons voir dans le Monde.* » (Gandhi)

## JEAN-NOEL TILMAN (CEO de Tilman)



### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Résilient.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

J'ai obtenu la confirmation, si besoin était, que mes collaborateurs sont autonomes, créatifs et impliqués.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Nous maintiendrons certainement deux bonnes pratiques : le télétravail (que je recommande déjà à tous mes collaborateurs depuis une quinzaine d'années), et la visioconférence.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera dans la vision que vous avez de l'entrepreneuriat ?

Etre excellent est indispensable, mais pas suffisant : en plus de cela, il faut avoir de la chance. La nôtre aujourd'hui, par exemple, est d'évoluer dans le secteur pharmaceutique, et non dans l'Horeca.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

En février, j'avais encore la certitude que le covid était chinois, et qu'il n'aurait aucune incidence chez nous.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois écoulés

« Même l'impossible peut survenir. »

---

## VALERIE VIATOUR (Entrepreneure)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Je suis sereine et optimiste. J'ai confiance dans la capacité d'adaptation des entreprises et des personnes qui y travaillent.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

J'ai entamé un changement il y a plusieurs mois. La période de confinement est arrivée lorsque je préparais mon nouveau positionnement et m'a donné l'occasion de prendre le temps de nourrir mes réflexions. Je serai donc prête avec un nouveau défi professionnel d'ici peu de temps.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Probablement, parce qu'il m'a confirmé que l'on pouvait bien vivre autrement. Mais ce n'est pas le seul élément déclencheur, ces idées germaient déjà dans mon esprit avant mars. En tout cas, ce coronavirus a confirmé quelques-unes de mes croyances. Entre autres, la nécessité de plus de partage et de plus d'entraide.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera dans la vision que vous avez de l'entrepreneuriat ?

J'avais déjà pensé au mode coopératif il y a quelques années sans oser faire le pas. J'ai profité de cette période pour réfléchir à plus de partage dans l'entreprise et j'ai écrit les bases d'un pacte d'actionnaires. Les derniers mois ont montré l'importance de beaucoup de métiers et de travailleurs. Je trouve légitime qu'ils entrent dans le capital s'ils le souhaitent, qu'ils profitent ainsi des bénéfices qu'ils génèrent et prennent part aux décisions.



### Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Je pense qu'il faut revoir la notion de croissance à tout prix. Dans un monde fini, seule une activité économique socialement et environnementalement soutenable est possible à long terme. Certes, le modèle économique actuel nous a apporté sécurité, santé et prospérité, mais il s'essouffle et n'est plus en phase avec les nouvelles générations.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois

« Être libre, c'est devenir la cause de l'effet que l'on veut produire. »  
(Julie de Funès).

## PAUL MATHIEU (fondateur et dirigeant d'Al'Binète)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Confiance.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Je garde à l'esprit la grande capacité d'adaptation et la force de résilience de la part de tous les collaborateurs, fournisseurs partenaires et nombreux clients. Les valeurs que nous défendons depuis plus de 35 ans sont enfin reconnues et nous avons l'espoir que de bonnes résolutions d'achats bio, locaux et de saison feront de nouveaux ambassadeurs convaincus et convaincants !

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Non !

### ► Qu'est-ce que cette crise changera dans la vision que vous avez de l'entrepreneuriat ?

Elle m'encourage à aller vers encore plus d'engagement de valeurs, à renforcer la gestion participative, la bienveillance et les nombreuses formes de solidarité.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Je ne pensais pas qu'il était aussi difficile d'obtenir des informations justes et pertinentes. Notre dépendance vis-à-vis de certains lobbies et pouvoirs mal placés s'est également révélée.



### ► La maxime résumant le mieux les derniers mois

« J'agis dans mon quotidien en plein accord avec mes valeurs, mes croyances ! »

## PHILIPPE LALLEMAND, CEO d'Ethias



### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Engagé.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Si le Covid-19 a bouleversé le monde, tant sur le plan humain et sanitaire qu'économique et politique, faisant passer toute autre problématique au second plan, il nous a également confirmé que nos modes de vie doivent être repensés. Nous devons anticiper les risques en agissant dès maintenant pour nous préparer aux crises futures. Il nous rappelle également que les coûts d'une crise systémique sont très largement supérieurs à ceux de la prévention.

Je suis heureux d'avoir anticipé ce scénario de crise grâce à la force de notre business model (direct / digital) et l'engagement et la solidarité de mes équipes. Nous avons prouvé que malgré cette situation hors normes, nous sommes une équipe soudée de 1.800 collègues.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

C'est évident que le coronavirus a bousculé nos vies et nos mentalités. Ainsi, même après le confinement, nous avons décidé d'adopter un fonctionnement en homeworking à 50 %. Nos collaborateurs auront ainsi la possibilité d'un équilibre vie privée- vie professionnelle, tout en réduisant l'impact sur les émissions de CO<sub>2</sub> qui est un des projets de notre plan stratégique.

Mais cette crise permet aussi de voir que notre direction et nos valeurs sont les bonnes. Nous constatons par exemple le retour en force de la vente directe à tous niveaux. Un système que j'ai toujours soutenu puisque c'est une des 3 forces de notre business model.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera dans la vision que vous avez de l'entrepreneuriat ?

Une confirmation, que les meilleurs protecteurs de l'entreprise, ce sont les collaborateurs. Le moteur, la confiance, et la responsabilité individuelle de chacun d'eux assurent le business case de notre entreprise.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Le homeworking à grande échelle, c'est impossible. Piloter une entreprise sans être sur le terrain, c'est impossible.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois écoulés

« Ne vous demandez pas ce qui va changer dans les 10 prochaines années mais ce qui ne va pas changer. » (Jeff Bezos)



## **Il est temps pour vous de migrer vers des solutions digitales efficaces, fluides et sécurisées**



### **Accédez à vos données du bureau où que vous soyez!**

Si nous avons été capables de répondre à l'état d'urgence du confinement, et à l'obligation de travailler de chez soi, nous allons maintenant devoir répondre à une flexibilité humaine. Il est impératif d'organiser un télétravail de qualité. Teams, Zoom, Dropbox et autres outils technologiques ont été apprivoisés au pied levé. Formations improvisées dans un coin de la cuisine ou dans un bureau aux couleurs arc-en-ciel : le confinement a littéralement transformé notre réalité de la vie au bureau. Vous avez constaté que la gestion et l'exploitation des données individuelles font l'objet de manœuvres fastidieuses ? Disques durs externes, données papiers et multiplication des boîtes mails alourdissaient la fluidité des recherches.

### **Vos employés peuvent travailler en toute sécurité sur vos dossiers**

Finis les accès partiels aux informations, des recherches post réunions pour confirmer des données. Nous devons être prêts à rendre accessibles et de manière sécurisée toutes les données habituellement stockées au bureau, qu'elles soient accessibles de la tablette, de l'ordinateur ou depuis l'application sur laquelle vous travaillez. Désormais, le Cloud le permet, et SRTT vous accompagne pour son déploiement ajusté à votre entreprise. Une parfaite précision de l'information et une réactivité immédiate sont des compétences essentielles pour vos équipes.

### **Précision et efficacité à tout moment**

Les solutions Cloud de SRTT ont permis de fluidifier tous les échanges de données. A partir d'une simple connexion sécurisée, quelques secondes suffisent à votre personnel pour répondre avec exactitude à toutes les questions. Contrôlez l'accès à vos données, permettez des consultations libres ou non à certains de vos dossiers et gardez les sauvegardes et restaurations de données à tout un chacun qui travaille pour vous. Plus vous utiliserez la solution digitale que nous avons déployée pour vous, plus vos retours nous permettront de coller au mieux à vos besoins et à la réalité de votre entreprise.

**En plus d'être un levier de gain de temps, il permet de rentabiliser le temps de travail pour se concentrer sur l'essentiel, le cœur de votre métier. Et ouvrir le champ des compétences en vous permettant d'agir là où vous devez agir.**

Chez SRTT, nous veillons à créer une relation de confiance et de fidélité car nous savons que tout évolue, et nous aimons évoluer avec vous. Un développement au fil du temps vous permettra d'aller toujours plus loin, de performer toujours plus et surtout, d'accroître votre qualité et générer toujours plus de satisfaction pour vous et vos clients.

### **Préparez votre entreprise au futur**

Des réunions à distance improductives, des dossiers indisponibles et des sauvegardes approximatives ne sont pas des indicateurs rassurants pour un chef d'entreprise. Ayez une vision pérenne et rassurante sur l'utilisation de vos données. Exigez des garanties sur la qualité des outils que vous mettez à disposition de vos équipes et préparez votre entreprise pour les besoins du futur.



Crédits photos : © unsplash.com et © kerff pro imaging

## **BONUS MEMBRES CCI**

**Vous avez déjà installé bon nombre d'outils digitaux mais n'êtes pas totalement satisfait de leur utilisation ?**

En tant que partenaire CCI, nous souhaitons vous guider et vous conseiller dans l'analyse de vos besoins et ainsi faire les choix pertinents.

Le temps d'un bref diagnostic, nous pouvons balayer avec vous les outils mis en place, identifier pourquoi ils coïncident et comment optimiser leur utilisation.

**Vous rêvez de digitaliser votre entreprise et vous ne savez pas par où commencer ?**

Contactez-nous au +32 4 287 71 51 ou par email à [info@srtt.be](mailto:info@srtt.be). Nous serons heureux de vous guider. Grâce à notre expertise et notre sens du conseil, nous vous donnerons les lignes directrices essentielles à ne pas manquer pour réussir votre migration.



Grâce à l'écoute et à son expertise, l'équipe de SRTT déploie efficacement depuis 20 ans la meilleure solution d'accessibilité à vos données.

## CHRISTIAN JUPSIN (Directeur de DG Sport)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Je suis généralement d'un état d'esprit optimiste, ce qui demeure le cas aujourd'hui. Pour autant, cela ne m'empêche pas d'être réaliste en ayant conscience que la sortie de crise ne sera pas simple à gérer et durera un bon moment.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Cette longue pause m'a permis de me poser afin de prendre du recul sur pas mal de sujets. L'enseignement le plus positif est de constater que nous avons une clientèle fidèle qui a totalement confiance en nous.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Oui, j'utiliserai plus fréquemment les outils de téléconférence et voyagerai certainement moins.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera au sein de votre entreprise ?

Je savais depuis un bon moment que nous devions diversifier nos activités. Avec cette crise, c'est désormais chose faite !



### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Que même si tu fais le maximum pour que ton business fonctionne, il peut être réduit à rien en très peu de temps !

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois écoulés

« Celui qui a la santé est riche sans le savoir » et « Tant qu'il y a de la vie il y a de l'espoir ! »

## OLIVIER BRONNE et QUENTIN GEMOETS (Administrateurs délégués d'ETILUX)



### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Abnégation. Courage et abnégation si deux mots sont permis. Le courage car il est indispensable pour réellement oser rebattre les cartes. Mais surtout l'abnégation car il s'agit de privilégier l'intérêt collectif aux intérêts personnels.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Ces derniers mois sont pleins de paradoxes. Ils imposent en même temps de pallier au plus pressé - sécuriser le personnel, garantir une trésorerie suffisante - mais aussi de prendre suffisamment de hauteur et de recul pour comprendre et anticiper les grands enjeux que génère cette crise et parvenir à la traverser sereinement. Cette période nous ramène en fait à l'essentiel parce qu'elle oblige à se remettre en question, à revoir nos modes de fonctionnement, à simplifier les choses pour n'en garder que les vraies raisons d'être, dans une perspective à long terme. En quelque sorte, ces moments forcent à une quête de simplification durable ! Nous retirons également plein d'enseignements positifs sur nos équipes : certain(e)s se sont vraiment révélés, faisant preuve de leadership, d'initiative, de prise de responsabilité, d'autonomie. Ils sont une vraie source de satisfaction.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Certainement, surtout dans la relation à l'autre. L'obligation de distanciation a mis d'une part en lumière les pertes de temps récurrentes dans certaines réunions, que gomme la vidéo en amenant une approche plus directe, sans chichis. Ces réunions-là, il faut certainement les poursuivre sur ce mode plus ciblé et *to-the-point*. Mais la vidéo montre aussi ses limites pour traiter certains sujets plus délicats qui nécessitent dès lors de repérer chaque émotion, visible en 3D mais beaucoup moins en 2D. Si la distanciation doit se poursuivre, le management devra aussi subir une importante mutation pour devenir (encore) plus délégatif : la communication et l'intelligence émotionnelle seront plus que jamais clés pour susciter la créativité, la solidarité, la confiance et la cohésion. Moins de contrôle, plus d'autonomie.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera au sein de votre entreprise ?

Si cette crise ralentira vraisemblablement la première phase du plan stratégique post-transmission (NDLR : Olivier Bronne a repris l'actionnariat à son père, Didier, fin 2019) et la croissance attendue, nous comptons accélérer par contre un certain nombre de projets. Ceux-ci visent tous à davantage digitaliser et dynamiser le fonctionnement de l'entreprise pour mieux en exploiter sa vraie force : la diversité ! Car notre diversité d'activités est une chance dont nous devons davantage profiter. Nous entendons accompagner nos clients en étant pour eux un facilitateur de connexions simples et efficaces entre biens et/ou personnes. Nous sommes plus que jamais adeptes de la co-création, avec nos partenaires, clients ou fournisseurs. Nos 4 pôles d'activités participent à cette vision de « Smart Connections ».

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Aucune. Il en a plutôt renforcé de nombreuses, comme l'importance d'une permanente adaptation au changement, même si ce n'est pas sans douleur tant ça confirme que nous sommes peu de choses et souvent trop prétentieux.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois

Au 17<sup>e</sup> siècle, le philosophe anglais Francis Bacon disait : « La prospérité révèle nos vices et l'adversité nos vertus ». A nous de saisir les opportunités qu'engendre cette crise.



## AB NETWORK, DES SOLUTIONS POUR VOTRE GESTION DE RÉSEAU ET VOTRE SÉCURITÉ INFORMATIQUE

**Nominée pour le titre de Trends Gazelle 2020 de la Province de Liège dans la catégorie des petites entreprises, ab network est une société basée à Villers-le-Bouillet essentiellement active dans le domaine du service réseau et sécurité IT : conseils, accompagnement, design...**

### L'employé au centre des préoccupations

S'appuyant sur une expérience longue de 34 ans, ab network n'en finit plus de grandir, recrutant encore des ingénieurs prêts à adhérer à ses valeurs essentielles afin de construire une relation digne de confiance avec ses clients qui peuvent être de tailles, d'ordres et de technologies différents. Chez ab network, le partage de connaissances et la compétence sont évidemment prioritaires mais l'employé y occupe un rôle central : tout est fait pour qu'il s'y sente bien, à la fois physiquement et professionnellement. Ce bien-être est renforcé par la possibilité de suivre des formations ciblées en fonction de ses envies et des besoins spécifiques de ses clients. Il doit aider l'employé à se montrer proactif dans un environnement de travail agréable où l'erreur dans son développement est permise.



### Devenir le n°1 en termes de connaissances réseau

Ayant pour ambition de devenir endéans les 5 à 7 ans le n°1 belge en termes de connaissances réseau en Belgique grâce au soutien de sa société mère, le leader hollandais en connaissance réseau et sécurité Routz, ab network a su mettre sur pied une structure solide, en constante évolution. Pour développer et partager ses talents, ab network a su s'entourer des meilleurs spécialistes grâce à des partenariats forts avec les leaders du marché. Grâce à ces unions fortes, il peut cibler et répondre au mieux aux besoins spécifiques des petites, moyennes et grosses entreprises qui figurent dans son catalogue.

### Une offre riche et diversifiée

Parmi son offre de services, ab network propose notamment :

- **un service d'accompagnement journalier.** Grâce à ses contrats de maintenance, son support et un monitoring personnalisé, ab network s'engage à aider ses clients avec des délais d'intervention

définis en fonction des besoins spécifiques de chaque client. Il a notamment mis sur pied un service d'aide disponible 7 jours sur 7, 24 heures sur 24.

- **une mise à disposition de ressources.** ab network peut mettre à disposition de ses clients un personnel qualifié et certifié pour une durée déterminée, qui peut être de courte durée en cas de mission ponctuelle ou plus étendue afin de cibler des besoins spécifiques sur la durée.
- **l'Assessment & Awareness Security.** La question de la sécurité informatique reste un axe primordial pour toutes les sociétés et encore plus à l'heure actuelle du Coronavirus. A côté de la sécurité mise en place par chaque société, conscientiser les utilisateurs à la problématique sécuritaire est devenu important. Ab network propose d'aider ses clients à éduquer leur personnel via des formations individuelles.
- **le Site Survey Wifi prédictif et correctif.** ab network propose son expertise pour mettre en place le Wifi dans un nouveau bâtiment ou pour analyser les performances ou les interférences d'un réseau Wifi en production. Comme, par exemple, en cas de développement d'un bâtiment ou d'augmentation du nombre d'appareils connectés.
- **Audit Lan & Design** ab network apporte enfin aux sociétés sa compétence pour porter un regard impartial et objectif sur leur réseau et ses performances. En fonction de cet audit, les mesures nécessaires afin de prioriser les actions futures pourront être définies et prises.

Les portes des bureaux d'ab network sont toujours ouvertes pour faire découvrir leurs valeurs ou participer à leurs différents events ou leurs sessions d'informations technologiques.



#### AB NETWORK

4, rue de l'Avenir à 4530 Villers-le-Bouillet | Tél. : +32(0)4 259 92 20 | [sales@abnetwork.be](mailto:sales@abnetwork.be) | [www.abnetwork.be](http://www.abnetwork.be)

## LUC PIRE (Cofondateur et entrepreneur en résidence au VentureLab)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Très inquiet. Pour moi la crise du Coronavirus n'est que le révélateur d'un monde qui va à sa perte depuis les dérégulations entamées dans les années 80. Le monde de l'après-guerre avait trouvé un équilibre entre entrepreneuriat et régulation. On paye aujourd'hui ce changement de paradigme.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Les entreprises les plus avancées dans les 3P (People, Planet et Prosperity) sont celles qui sont les plus résilientes. Parce qu'elles sont durables dans tous les sens du terme. Je le vis quotidiennement au VentureLab avec nos startups les plus engagées. Par exemple, Kameobikes (qui propose des solutions de mobilité douces aux entreprises) décolle en chiffre d'affaires et en demandes. Je suis également Président du comité d'éthique de la chocolaterie Galler et le travail entamé depuis 2019 (un processus mis en œuvre pour mieux respecter la planète, les producteurs, les fournisseurs, les travailleurs et les consommateurs) a déjà permis à l'entreprise de mieux supporter la crise en interne. Parce que les collaborateurs savent pourquoi ils sont là.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Oui, je vais continuer à faire plus de télétravail qu'avant et essayer ... de travailler un peu moins.

### Qu'est-ce que cette crise changera dans la vision que vous avez de l'entrepreneuriat ?

Elle me conforte complètement dans une conviction, profonde : si on entreprend comme avant, on va droit dans le mur. C'est le sens du WHY? du Venturelab : *Student entrepreneurship for change*.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Aucune ! Au contraire : cela fait quelques années que de plus en plus d'entreprises ont entamé leur transition. J'espère que les autres vont ouvrir les yeux.

### ► La citation résumant bien les derniers mois écoulés

« Au-delà de l'éternel dilemme entre un pessimisme démobilisateur et un optimisme rassurant, c'est le réalisme qui doit désormais éclairer nos actes. » (Pierre Rabhi)



## JEAN-PIERRE LANDRAIN et REGIS KAMPANGALA (Directeurs d'ACD Nettoyage)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

R.K. : Inquiet, mais confiant.

J-P. L. : Humble et résilient.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

R.K. : La capacité d'adaptation, de réorganisation de l'entreprise a juste été impressionnante.

J-P. L. : Nous avons une équipe extraordinaire dotée de vraies valeurs.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

R. K. : Pas fondamentalement. Dans le secteur du nettoyage qui est le nôtre, les process resteront les mêmes. Les mesures de sécurité seront en revanche renforcées.

J-P. L. : Plus encore que par le passé, il sera essentiel d'être agile et réactif tout en assimilant les évolutions techniques.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera dans la vision que vous avez de l'entrepreneuriat ?

R. K. : Nous devons davantage essayer de prévoir... même l'imprévisible.

J-P. L. : L'agilité sera de plus en plus cruciale pour pérenniser notre société.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

R. K. : Je n'avais jamais pensé que nous, les humains, étions « indestructibles », mais cette crise nous remet à notre « juste » place de « petits êtres humains » face aux forces de la nature.

J-P. L. : Le Covid a renforcé ma conviction que la vie sur terre n'est pas facile, malgré toutes les tentatives des consommateurs pour nous le faire oublier.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois écoulés

R. K. : « Lorsque vous ne pouvez pas contrôler ce qui se passe, mettez-vous au défi de contrôler la façon dont vous réagissez. C'est là qu'est votre pouvoir » et « Accepte ce qui est. Laisse aller ce qui était. Aie confiance en ce qui sera. » (Bouddha).



## CHARLES DELLOYE (Administrateur et co-gérant de sociétés)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Opportunité. Cette situation inédite nous offre l'opportunité de pouvoir changer nos habitudes, de mieux apprendre qui nous sommes et qui sont les autres.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Rien n'est jamais acquis. On a beau parfaitement connaître son métier et son environnement professionnel, lorsque surgit une telle "panne de courant" dans la maison, elle nous oblige à brutalement repenser notre organisation.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

A titre personnel, pas véritablement. Depuis une dizaine d'années, j'ai organisé mon activité professionnelle de façon à être le moins tributaire possible de certains éléments externes. A titre d'exemple, tous les jours de la semaine sont pour moi identiques. Il n'y a ni samedi, ni dimanche. Je sais simplement qu'il n'en va pas de même pour tout le monde, et adapte donc mes échanges avec l'extérieur en circonstance. Cette relative autonomie m'a permis de traverser cette tempête en en ressentant moins les soubresauts.

### Qu'est-ce que cette crise changera dans la vision que vous avez de l'entrepreneuriat ?

Elle vient renforcer, et non modifier, la vision selon laquelle les entreprises ont tout intérêt à évoluer dans une optique de collaboration plutôt que de



concurrence. Elle conforte également l'idée selon laquelle le monde de l'entreprise peut s'inspirer du monde végétal. Ainsi, tout comme la globalisation peut fragiliser notre économie, la mondialisation des échanges entraîne une hausse des maladies frappant les végétaux. Mais pour s'ancrer durablement dans le sol, les plantes collaborent et tirent parti les unes des autres. Une forme d'intelligence collective qui est une source inépuisable d'inspiration.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Aucune, car je n'ai pas de certitude ! Les certitudes sont, à mes yeux, des croyances limitantes freinant notre capacité de réflexion. Les laisser de côté nous offre l'opportunité de progresser.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois écoulés

*Gnothi seauton*, une expression en grec ancien, signifiant : « Connais-toi toi-même. »

---

## MANUEL PALLAGE (Directeur général de NSI)



### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Confiant.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

J'ai été impressionné par la capacité de notre personnel à faire preuve d'une telle agilité, d'une telle faculté d'adaptation aux circonstances. Nous avons pu fonctionner raisonnablement, seules quelques missions impliquant absolument une présence dans les locaux de nos clients ont été interrompues. Je ne suis pas un adepte inconditionnel du télétravail car je crois que l'on perd en créativité, en spontanéité ; on perd l'accès immédiat à l'intelligence et la mémoire collectives. Mais force est de constater que, sur 3 mois, quand il s'inscrit dans une culture d'entreprise forte, basée sur la recherche de la satisfaction des clients, sur le sens individuel des responsabilités, sur la puissance de l'équipe et des engagements que chacun y prend, cela a plutôt bien fonctionné pour nous. Merci à notre personnel ! Tout cela n'aurait pas été possible sans la volonté d'avancer de

nos clients. Eux aussi doivent être remerciés. Ils ont fait preuve d'agilité en faisant en sorte que les projets se poursuivent. Il faut imaginer que les comités de pilotage, les réunions d'analyses, les sprint reviews, etc. se sont poursuivis en vidéoconférences. C'est remarquable.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Évidemment. Ce coup de semonce doit amener tous les dirigeants d'entreprise à anticiper encore plus, à être mieux préparés à une crise aussi fulgurante. Nous aurons vraisemblablement d'autres crises sanitaires dans le futur. À nous de tirer collectivement les enseignements de celle-ci afin de mieux faire face à la suivante.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera dans la vision que vous avez de votre entreprise ?

C'est dans les crises que l'on reconnaît les vrais leaders. Nous avons, avec plaisir, été témoins de la montée en puissance de plusieurs collaborateurs que nous ne pensions pas voir évoluer si rapidement. La force d'une entreprise c'est le talent et la mentalité de son personnel. Cette crise renforce encore cette conviction.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

J'avoue que j'ai retrouvé un peu de foi en l'humanité. Nous avons tous été témoins de beaucoup de solidarité entre collègues, entre voisins, etc. La crise fait ressortir le meilleur de tout le monde. NSI vient, par exemple, de donner 100 tablettes neuves à des maisons de repos. Cela nous a fait plaisir de contribuer.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois écoulés

« *Life is what happens to you while you're busy making other plans.* » (John Lennon)

## PAUL CLAES (CEO de T.PALM)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot

Attentif.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Nous avons sous-estimé les effets positifs du télétravail. La résilience et la capacité d'adaptation de nos travailleurs en ce moment sont particulièrement étonnants.

### ► Le coronavirus modifiera-t-il votre façon de travailler ?

Oui, probablement. Je remets en question l'organisation actuelle. Mais il est encore difficile d'évaluer toutes les conséquences de cette crise du Covid-19.

### ► Qu'est-ce que cette crise changera au sein de votre entreprise et/ou dans la vision que vous avez de l'entrepreneuriat ?

Elle ne change rien à ma vision, ni à ma méthode de travail. Je reste aujourd'hui d'autant plus convaincu que le management participatif est la meilleure façon de faire fonctionner une entreprise. La crise accélère encore plus ma volonté d'amélioration des process internes. Il faut donc passer à la vitesse supérieure, et améliorer notre façon de travailler.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Personne ne s'attendait aux conséquences de ce virus. Avant le Covid,



je n'aurais jamais pensé que nous devrions un jour nous protéger d'une épidémie chez T. PALM.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois écoulés.

Comme le disait Phil McGraw, « *Il ne faut pas attendre la crise pour élaborer un plan, mais l'anticiper.* »

## CHRISTOPHE LECLERCQ (Directeur de Newelec)

### ► Votre état d'esprit actuel en un mot...

Vigilant. Cette vigilance se traduit par une écoute accrue des collaborateurs mais aussi une surveillance soutenue des paramètres vitaux de l'entreprise. D'ici quelques mois, la crise sanitaire sera peut-être derrière nous, mais la crise économique sera toujours bien là. Je me dois donc d'être sur mes gardes pour préparer au mieux l'entreprise à cette période.

### ► A titre professionnel, quel(s) enseignement(s) retirez-vous de ces derniers mois ?

Paradoxalement, même si nous nous sommes moins vus, la cohésion au sein de l'équipe s'est consolidée au cours de cette période. J'ai par



ailleurs été impressionné par la forte implication des collaborateurs et par leur compréhension de la nécessité de fournir un effort collectif pour traverser la tempête.

### ► Le coronavirus changera-t-il votre façon de travailler ?

Par le passé, nous effectuions sans doute des déplacements trop nombreux entre nos 3 sites (Herstal, Manage, Bruxelles). A l'avenir, nous comptons bien faire l'impasse sur certaines réunions physiques au profit d'outils de visioconférences. Pour nos ouvriers et ingénieurs se rendant sur chantiers, les pratiques ne devraient en revanche pas beaucoup évoluer.

### ► Cette crise a-t-elle modifié votre vision de l'entrepreneuriat ?

En toute transparence, j'ai été surpris par l'attitude de certains entrepreneurs cherchant davantage leur salut dans une aide de l'Etat plutôt que dans leur propre chef (je ne fais évidemment pas référence ici aux professionnels qui ont été contraints de fermer leurs portes). Des aides ont été mises en place, et c'est très bien, mais j'ai vu trop de dirigeants les attendre en restant les bras ballants. En pareille circonstance, la question qu'un entrepreneur doit se poser n'est pas *Qu'est-ce que l'État va faire pour mon entreprise ? mais Que vais-je faire pour mon entreprise ? Est-ce que j'y crois ? Est-ce que mon business plan tient la route ? Est-ce que je recapitalise ?* Bref, l'entrepreneur n'est pas celui qui attend, mais celui qui agit.

### ► Quelle certitude le coronavirus a-t-il ébranlé ?

Je n'avais encore jamais éprouvé un sentiment d'insécurité sanitaire. Assez naïvement, je pensais que nos connaissances scientifiques nous offraient une certaine forme d'invulnérabilité. J'ai perdu cette insouciance.

### ► La citation résumant le mieux les derniers mois ?

« *Rien n'est jamais acquis.* » Richesse, bonheur, santé... tout est éphémère. On ne peut jamais s'asseoir en se disant, Ca y est, je suis arrivé.

[Valérie De Bue]

# TOURISME: le désastre

Pour les acteurs wallons du tourisme, le chiffre d'affaires qui s'est évaporé au cours des derniers mois ne pourra pas être compensé. Mais en dépit de son intensité, cette crise historique pourrait aussi se muer en opportunité et signer le début d'une nouvelle ère. Entretien avec Valérie De Bue, Ministre wallonne du Tourisme.

ALAIN BRAIBANT

## ► Pas facile d'être Ministre du Tourisme en 2020...

**V.D.B. :** « C'est surtout pour les acteurs sur le terrain que ce n'est pas facile ! C'est un véritable tsunami qui s'est abattu sur eux à la mi-mars. Tout a été à l'arrêt pendant trois mois, les pertes sont considérables. Les vacances de Pâques, qui représentent 10 % du chiffre d'affaires annuel, ne seront jamais compensées. Mais on sait que, parfois, une catastrophe peut aussi être un tremplin. Pour la ministre, c'est particulièrement motivant de travailler à un plan de relance et de développement du tourisme afin de profiter des nouvelles opportunités qui, immanquablement, vont se présenter à l'avenir. »

## Un nouveau départ

► Lors d'une récente conférence de presse, il a été question « d'une nouvelle ère pour le tourisme wallon ».

**V.D.B. :** « En effet. Ensemble, avec tous les acteurs du tourisme, le Commissariat général au Tourisme, Wallonie Belgique Tourisme, les Fédérations du Tourisme, les Maisons du Tourisme et les associations professionnelles, nous avons élaboré un plan d'action qui va bien au-delà de la saison 2020. Si nous réussissons à saisir les opportunités offertes par la situation actuelle, c'est réellement une nouvelle ère qui peut s'ouvrir pour le tourisme wallon. Pour moi, cette campagne de promotion du tourisme wallon qui s'appuie sur le slogan « changer d'air » est bien plus qu'une campagne de relance, c'est un nouveau départ. »

## ► Nouvelle ère, nouvel air, donc

**V.D.B. :** « Ce sera le fil rouge de cette nouvelle campagne de promotion, afin de rappeler aux Belges que le tourisme et l'évasion dans leur propre pays ne sont pas qu'une illusion. Nous leur proposons de se déconnecter du confinement pour se reconnecter aux réalités naturelles, culturelles et récréatives de la Wallonie. »

► Ne doit-on pas aussi intensifier la promotion de la Wallonie en dehors des frontières?

**V.D.B. :** « Cette campagne sera d'abord développée dans toutes les régions du pays et puis progressivement à l'étranger par l'entremise de Wallonie-Belgique-Tourisme. Un spot sous la forme d'une carte postale vidéo aérienne sera diffusé sur plusieurs chaînes de télévision. Il y aura aussi une campagne d'affichage et, évidemment, des publications sur les réseaux sociaux. Une nouvelle plate-forme, [www.visitwallonia.be](http://www.visitwallonia.be), a été mise en place. »

## 84.000 emplois

► Le tourisme est un secteur économique important en Wallonie?

**V.D.B. :** « C'est tout un écosystème qui génère 4,1 % de la valeur ajoutée totale de la Région et emploie 84.000 personnes, 60.000 ETP (équivalent temps plein). Cela représente un chiffre d'affaires de 7,9 milliards, dont 3 milliards rien que pour les dépenses des touristes. La Déclaration de Politique Générale (DPR) du gouvernement en 2019 était claire à ce sujet : le tourisme est plus que jamais un secteur économique essentiel. Le budget régional consacré au tourisme s'élève à 55 millions €. »

► La Wallonie a l'image d'une région de vieille industrie comme la Lorraine et le Nord en France ou la Ruhr en Allemagne. Ce n'est pas l'Alsace ! Ce n'est pas simple de changer cette image.

**V.D.B. :** « C'est vrai et, pourtant, avec une note de 7,4, notre indice de notoriété touristique est très bon. Mais il est vrai que nous devons encore intensifier nos campagnes de promotion, en particulier dans les pays limitrophes, d'où proviennent déjà plus des trois quarts des visiteurs étrangers, en particulier des Pays-Bas. Nous avons beaucoup d'arguments à faire valoir. »

## ► Lesquels?

**V.D.B. :** « Le principal atout de la Wallonie, c'est la diversité de son offre. Nous proposons 318 attractions. On pense aux parcs animaliers et récréatifs mais il y a bien d'autres choses : les musées, les nombreuses activités culturelles, le patrimoine historique, architectural et industriel. A ce propos, la ville de Spa, qu'on appelait jadis « *le café de l'Europe* », est candidate au patrimoine mondial de l'Unesco avec dix autres cités thermales européennes et ses chances sont réelles. Et puis, il y a nos beautés naturelles, les vallées ardennaises, les lacs, nos forêts. Les possibilités de promenades, à pied ou à vélo, sont infinies. Quand on parle de Wallonie verte, ce n'est pas un vain mot ! Cela en étonnera certains mais un tiers du territoire wallon est couvert de forêts. Et puis, n'oublions pas notre goût pour le folklore, notre sens de la fête et la qualité de notre gastronomie. La restauration représente un tiers des dépenses des touristes qui visitent la Wallonie ! »

► Et cette année, beaucoup de Belges resteront au pays. C'est le moment de les séduire.

**V.D.B. :** « En effet, pour de nombreux compatriotes, les vacances 2020 seront des vacances « *autrement* ». On estime que plus d'un quart des Belges passeront leurs vacances en Belgique. Dans certains secteurs, les réservations ont augmenté de 125 % ! »

## AIDES REGIONALES (1/6/2020) – 6.500.000 €

- Subventions pour la mise en place des mesures sanitaires : un budget total de 3.230.000 €
- Soutien pour l'entretien et le maintien en état des attractions touristiques : de 1.000 à 200.000 € selon le taux de fréquentation
- Soutien pour l'entretien et le maintien en état des infrastructures de tourisme social : budget global de 830.000 €
- Subvention de 6.000, 15.000, 20.000 ou 25.000 € aux organisateurs d'activités événementielles à vocation touristique régionale
- Renforcement des subventions aux Maisons de Tourisme pour leurs campagnes de promotion

# et l'opportunité

## Un tourisme de qualité

- ▶ La réouverture des frontières intra-européennes ne risque pas de briser cet élan?

**V.D.B. :** « Je ne crois pas. Pour des questions de sécurité sanitaire, je pense que les Belges seront nombreux à préférer rester en Belgique. Par prudence, pour ne pas être trop éloignés de chez eux en cas de rebond de la pandémie. De plus, le tourisme en Wallonie n'est pas un tourisme de masse, nous avons de l'espace, ce qui est moins le cas sur les plages de la Méditerranée ou de la Mer du Nord. Pour respecter les distanciations sociales, ce sera plus facile en Wallonie. Je pense de toutes façons que la proximité est dans l'air du temps, comme les circuits courts ou le tourisme à la ferme. Pour des raisons évidentes d'économie d'énergie et de lutte contre la pollution. Donc, à nous de saisir l'occasion qui se présente et d'accélérer certaines évolutions technologiques. Je pense, par exemple, à la digitalisation, comme j'ai pu le constater récemment pour les réservations en ligne au Mémorial de Waterloo. »

“ Si nous réussissons à saisir les opportunités offertes par la situation actuelle, c'est réellement une nouvelle ère qui peut s'ouvrir pour le tourisme wallon. »

- ▶ Cela suppose des investissements. Or, les opérateurs touristiques ont terriblement souffert depuis le mois de mars. Ils ont besoin d'un soutien financier.

**V.D.B. :** « C'est précisément ce que le gouvernement wallon a décidé le 1<sup>er</sup> juin avec une enveloppe de 6,5 millions, dont la moitié de subventions spécifiques pour la mise en place des mesures sanitaires obligatoires dans les hébergements et les attractions touristiques. Mais ce ne sont pas les seules (voir encadré, ndlr). C'est une première étape pour permettre au secteur d'amorcer la saison 2020. En attendant la mise en application du plan régional de relance « **Get Up Wallonia** ». Plus que jamais, la Wallonie ambitionne de devenir une destination de premier choix et de qualité. »



Valérie De Bue,  
Ministre wallonne du  
Tourisme (MR)

## Bio Express

- ▶ 54 ans
- ▶ Mariée, 4 enfants
- ▶ Licence et maîtrise en sciences économiques (UCL)
- ▶ Diplôme en aménagement du territoire et urbanisme

## Parcours professionnel :

- ▶ Intercommunale du Brabant wallon
- ▶ Cabinet de Charles Michel, Ministre wallon des Affaires intérieures
- ▶ Conseillère communale à Nivelles (2000)
- ▶ Députée fédérale, 2003-2014
- ▶ Echevine à Nivelles, 2006-2014
- ▶ Députée wallonne et sénatrice, 2014-2017
- ▶ Ministre wallonne depuis 2017

## LE TOURISME EN WALLONIE EN QUELQUES CHIFFRES

### LOGEMENT

- Nuitées : 13.150.000, séjours d'une durée moyenne de 2,3 jours
- Nombre de lits : 107.000
- Origine des touristes : Belgique : 60 %, Pays-Bas : 15 %, France : 9 %, Allemagne : 4,5 %, Royaume-Uni : 3 %
- Près de 50 % des nuitées concernent les hôtels et 15 %, les campings

### DESTINATIONS PLÉBISCITÉES

- Luxembourg : 29 %, Liège : 23 %, Hainaut : 19 %, Namur : 16 %, Brabant wallon : 6 %

### 318 ATTRACTIONS pour 12.500.000 visiteurs

- 221 dans le pôle culturel (châteaux et citadelles, demeures et monuments historiques, musées)
- 37 dans le pôle naturel (grottes et cavernes, jardins, parcs et réserves, parcs animaliers et zoos)
- 60 dans le pôle récréatif (activités nautiques, centres et parcs de loisirs)
- Hainaut : 103, Namur : 74, Liège : 69, Luxembourg : 53, Brabant wallon : 19

### ACTIVITÉS PRATIQUÉES PAR LES TOURISTES

- Promenades à pied ou à vélo : 20 %
- Visites de villes et villages : 15 %
- Shopping : 13 %
- Culture : 12 %
- Gastronomie : 10 %
- Visites des sites naturels : 5,6 %
- Parcs d'attractions : 3,5 %

### LE VÉLO

- 4.600 km de circuits VTT
- 2.000 km d'itinéraires longue distance (européens et régionaux)
- 1.400 km de Ravel

# Télétravail : d'une obligation à une solution durable

Crise sanitaire oblige, le télétravail s'est imposé à des milliers de travailleurs belges au cours des dernières semaines. Aujourd'hui plébiscitée par une large majorité de salariés, la pratique semble désormais prête à s'installer dans la durée. Mais comment l'implanter de manière structurelle au sein de son entreprise? Quelles incidences sur le rôle du dirigeant? Les explications de Giseline Rondeaux, Docteur en sciences de gestion (HEC - École de Gestion de l'Université de Liège), chargée de recherche au LENTIC\* et responsable du programme *New Ways of Working* de HEC Liège Executive Education\*\*.

CÉLINE LÉONARD

► **Le télétravail tel que nous l'avons vécu au cours des dernières semaines est-il un juste reflet de ce qu'est le télétravail ?**

**Giseline Rondeaux :** « Non, il s'agit d'une expérience totalement biaisée. En temps normal, lorsque nous accompagnons des sociétés dans la mise en œuvre d'une politique de télétravail, nous prônons tout d'abord l'alternance entre le travail à domicile et le travail en entreprise (2 jours à la maison, 3 jours au bureau par exemple). Nous recommandons ensuite aux entreprises d'avancer de manière progressive en testant la formule sur des équipes pilotes. Dans le cadre de la crise du coronavirus, aucune de ces étapes n'a évidemment pu être respectée. Le télétravail s'est imposé de manière soudaine et globale. Une situation inhabituelle à laquelle s'est parfois ajoutée la présence des enfants durant les heures de travail. Ces circonstances exceptionnelles sont une arme à double tranchant : soit elles ont levé les appréhensions de certaines sociétés en leur montrant qu'une telle organisation était possible ; soit elles ont renforcé les a priori négatifs qu'avaient d'autres entreprises vis-à-vis du télétravail. »

► **Différents sondages réalisés à la sortie du confinement montrent qu'une large majorité de Belges souhaitent à l'avenir pratiquer le télétravail. Face à cette demande massive, une entreprise pourra-t-elle encore le refuser à ses collaborateurs ?**

**G. R. :** « Légalement, oui. Mais un tel refus, s'il n'est pas motivé par des raisons objectives, pourra avoir une incidence sur la motivation de certains travailleurs. Il pourrait également



La crise du coronavirus n'aura été qu'un accélérateur et un révélateur. »

pénaliser l'entreprise dans le cadre d'un recrutement car nombre de candidats préféreront choisir une entreprise où il est autorisé. »

► **Concrètement, comment une PME qui a adopté le télétravail durant la crise peut-elle aujourd'hui l'instaurer de manière structurelle ?**

**G. R. :** « Il y a trois grandes étapes à respecter. Premièrement, l'entreprise doit évaluer son expérience : qu'est-ce qui a fonctionné, quels ont été les obstacles, quelles sont les tâches et/ou les fonctions pour lesquelles cette organisation s'est avérée concluante... Au-delà du ressenti et du vécu des collaborateurs, il faut se pencher sur d'autres indicateurs tels que les performances réelles de l'entreprise durant cette période. Cette analyse doit permettre d'identifier là où le bât blesse et confier à une task force une réflexion sur la manière de combler ces lacunes. Deuxièmement, l'entreprise doit formaliser cette évolution : définir des plages horaires durant lesquelles le travailleur doit être joignable, préciser les profils admissibles au télétravail, lister les outils et équipements requis pour travailler efficacement... Troisièmement, le dirigeant doit se former à l'impact que le télétravail aura sur son management. Les responsables d'équipe devront également être soutenus dans la mise en œuvre de nouvelles procédures pour communiquer avec leurs collègues, les former ou évaluer leurs performances. »

► **Pour certains dirigeants, le télétravail s'associe à une sensation de « perte de contrôle ». Comment lever cette réticence ?**

**G. R. :** « Effectivement, nombre de dirigeants ont encore l'habitude de fonctionner selon un schéma s'articulant comme suit : commande – exécution – contrôle. Rendant impossible le contrôle "visuel", le télétravail vient perturber ce cheminement. Pour se rassurer, le dirigeant doit s'inscrire dans une relation de confiance avec ses collaborateurs et faire évoluer la manière dont il opère son contrôle. Plutôt qu'un contrôle technologique (le collaborateur est-il connecté, répond-il rapidement à mes mails...) ou déclaratif (sur base de time sheet, par exemple), le dirigeant doit s'orienter vers un contrôle par objectifs (définir des objectifs clairs et mesurables que le collaborateur doit atteindre). Il peut également se rassurer en parcourant diverses études menées au cours des dernières années montrant que le télétravail augmente la productivité, entre autres. »

► **Plus de flexibilité, plus d'autonomie, moins de trajets... : les avantages du télétravail sont bien connus. Mais quels sont ses inconvénients pour le salarié ?**

**G. R. :** « Comme nous venons de l'évoquer, le télétravail rend la performance moins visible. Cette absence de visibilité sur le travail peut être une source de stress pour le collaborateur,

# ation de crise



Giseline Rondeaux, Docteur en sciences de gestion, chargée de recherche au LENTIC et responsable du programme *New Ways of Working* de HEC Liège Executive Education.



Cette absence de visibilité sur le travail peut être une source de stress pour le collaborateur, craignant que sa direction imagine qu'il fait du "télé-jardinage" plutôt que du télétravail. »

craignant que sa direction imagine qu'il fait du "télé-jardinage" plutôt que du télétravail. Désireux de (dé)montrer qu'ils travaillent, certains collaborateurs orchestrent leur visibilité en envoyant, par exemple, un mail sans réel contenu à 8h du matin, simplement pour indiquer qu'ils sont au poste.

Au rang des autres inconvénients du télétravail, on trouve également le brouillage de la frontière entre vie privée et professionnelle, le manque d'interactions avec les collègues, la dissolution de l'esprit d'équipe et le sentiment d'isolement. Certains travailleurs pointent aussi le fait qu'ils

se sentent moins bien informés que leurs collègues présents sur site. »

► **Dire que le télétravail estompe la frontière entre vie professionnelle et vie personnelle, n'est-ce pas un faux débat ?**

**G. R. :** « Il est certain qu'à partir du moment où un collaborateur peut en permanence accéder à ses mails depuis son smartphone, cette frontière n'est plus étanche. La crise que nous traversons est peut-être l'occasion de remettre les choses à plat et de formaliser les pratiques dans le but de définir un meilleur équilibre. »

► **Que diriez-vous aux dirigeants qui hésiteraient encore à adopter durablement le télétravail ?**

**G. R. :** « Je leur dirais de ne pas avoir peur. Si des obstacles existent, ils sont principalement d'ordre culturel, et non financier ou

technologique. Nos entreprises n'échapperont de toute façon pas à cette évolution. Que ce soit sur le plan environnemental ou sociétal, tous les signaux pointent dans la même direction depuis plusieurs années. La crise du coronavirus n'aura été qu'un accélérateur et un révélateur. Aussi, plutôt que de regarder le télétravail avec appréhension, le dirigeant a tout intérêt à le considérer comme une évolution stratégique qui va impacter tous les départements de son entreprise, de la GRH à la communication en passant par la comptabilité. »

\* Fondé en 1986, le Laboratoire d'Etudes sur les Nouvelles formes de Travail, l'Innovation et le Changement (LENTIC) est un centre de recherche et d'intervention de l'Université de Liège, centré sur les processus d'innovation organisationnelle.

\*\* Le programme *New Ways of Working* : « bricks », « bytes » and « behaviours » identifie les différents éléments à questionner lors de la mise en œuvre d'une démarche de NWOW (que ce soit par rapport à ses composantes stratégiques, managériales, à la flexibilité des espaces et du temps, ou encore à la digitalisation) et propose des outils pour y répondre. [www.hecexecutiveschool.be/parcours/new-ways-of-working-bricks-bytes-et-behaviours/](http://www.hecexecutiveschool.be/parcours/new-ways-of-working-bricks-bytes-et-behaviours/)



# AP COLLECTION: UNE PATTE WALLONNE POUR DES EN PELUCHES...

S. HEFFINCK

C'est une histoire d'amour... Celle de 2 jeunes gens séparés par les kilomètres, mais dont l'inaltérabilité des sentiments s'exprime par l'échange de... peluches. En 2014, Pauline poursuit des études d'ingénieur de gestion. Alexis, de son côté, a opté pour une orientation en marketing et management. De Londres, ce dernier envoie à sa dulcinée des mots doux accrochés à de jolies peluches et, lorsqu'elle est étudiante en Erasmus, l'amoureuse transie utilise aussi ce même média pour lui prouver qu'elle ne l'oublie pas... Enfin réunis, les tourtereaux, noyés sous leur amas de nounours de tous poils, les rassemblent sur la structure d'un fauteuil vintage ! Les retours enthousiastes de leur entourage sur cet objet aussi insolite que confortable décident le couple à réitérer l'expérience et à lancer son business. AP Collection était née.

*« Nous avons monté notre société en juin 2015 et, rapidement, nous avons participé à un salon du meuble à Paris, « Maison & Objet », ce qui nous a permis de décoller à l'international ! »* raconte la jeune cofondatrice de la société.

Têtes bien faites et bien pleines, Pauline Montironi, 28 ans et Alexis Verstraeten, 30 ans, aujourd'hui fraîchement fiancés, comptent parmi les inconditionnels de leurs créations des personnalités comme le roi du Maroc, Gwyneth Paltrow, Natalie Portman ou Dany Boon.

Ce dernier s'est laissé séduire par le fauteuil aux flamants roses et a fondu devant les boules colorées du « candychair » emprunté pour sa « Ch'tite famille ».

Présente à travers 200 points de ventes, dans les halls d'entrée d'hôtels, de musées, de galeries d'art et même, depuis peu, dans un magasin d'Hollywood, ce qui laisse augurer une belle vague de clients people, la marque n'en oublie pas son berceau. Et commence à conquérir son pays d'origine, avec 3 enseignes pour la représenter (Mayfair, à Waterloo, Ixora, à Lommel et DS Decor, à Tervuren) auxquelles d'autres s'ajouteront.



La fabrication des éléments des sièges se fait principalement en Suède, au Portugal et en Belgique. Les coques en fibre de verre sont l'œuvre d'une entreprise hennuyère. Quant aux pieds de sièges, ils sont réalisés artisanalement dans le nord de l'Italie.

Et c'est dans l'atelier de Strépy-Bracquenies que les couturières garnisseuses s'activent aussi pour donner vie à ces produits tout doux, aussi confortables qu'esthétiques.

« Nous visionnons des vidéos d'animaux pour nous inspirer de leurs attitudes dans la nature, par exemple celles d'une maman et d'un bébé gorille. Le jeu du regard est essentiel chez nous. En regardant nos créations, chaque personne doit ressentir le lien entre les animaux, retrouver l'un de ses comportements, l'une de ses caractéristiques. L'emplacement de chacun des éléments est donc essentiel... » explique Pauline Montroni.

# SIÈGES

- PHOTOS : © P. B - REPORTERS

*L'assise des sièges répond à des normes garantissant son confort ; outre sa coque, l'ensemble des matériaux utilisés pour les réaliser : tissu, mousse... optimise encore cette sensation.*



▲ Sur la coque en fibre de verre, l'opératrice colle la mousse au pistolet.

Tissus et peaux sont appliqués sur les sièges. Les fourrures sont synthétiques ou naturelles : « En ce cas, il s'agit de peaux d'animaux (moutons) destinés à être consommés pour leur viande », précise Pauline. ▼



Aujourd'hui, les pièces ne sont plus nécessairement ▶ uniques, mais sortent en éditions limitées. « L'African Safari », un « must » coloré, risque joyeusement le pari de la promiscuité proie/prédateurs...

Les bases métalliques présentent différents types de polissage. Le cas est rare mais s'est déjà présenté, d'une finition en argent ou en laqué or 18 carats !

« Osons sortir de l'ordinaire, avec des objets hors du commun », encouragent Pauline et Alexis.

Entre mobilier et œuvres d'art, leurs créations s'exportent aux quatre coins du globe. Elles ne sont pas à la portée de toutes les bourses. Mais, pour ces produits haut de gamme, il faut quand même compter une quarantaine d'heures de travail !



▲ AP Collection a sorti 6 modèles différant par leurs taille, forme, profondeur, ... de son produit de base, le fauteuil. Dès sa première collection, la marque a proposé un modèle de banc. Tout récemment, elle a étoffé ses gammes avec un sofa 2 places et elle vient de développer aussi un modèle de chaise de bar.



Sur le site de Strépy, la petite équipe conserve une âme d'enfant au milieu des peluches : Carine, Ghislaine, Françoise, Luliana, garnisseuses et couturières, entourent les deux fondateurs de la société (double page précédente).

Chaque année, ce sont 200 à 300 unités qui naissent de leur créativité et leurs doigts de fée...

A l'heure où nous mettons sous presse, les équipes au complet se préparent à reprendre le travail dans l'atelier après la pause forcée due à la pandémie.

Les jeunes fondateurs d'AP Collection craignent l'annulation du prochain Salon « Maison & Objet » en septembre, auquel ils participent inmanquablement 2 fois par an. Ce dernier leur ouvre en effet de larges perspectives commerciales.

« Si nous sommes contraints d'y renoncer, nous mettrons à profit cette pause pour concentrer notre énergie sur l'analyse plus approfondie de nos nombreuses idées. Un ralentissement est aussi une opportunité de laisser plus de place à la créativité... » conclut Pauline Montironi, philosophe.



Les peluches sont tout spécialement fabriquées pour AP Collection. Elles sont donc renforcées en vue de leur usage. Chaque peluche est cousue à la main sur le fauteuil qui en compte au minimum une cinquantaine, lesquelles sont protégées par un produit bio contre la poussière et les liquides.

#### AP COLLECTION

Rue de la Croix du Maïeur, 18  
à 7110 Strépy-Bracquegnies  
Tél. 0474/46.70.72  
[www.apcollection.be](http://www.apcollection.be)

# westlease

**service rapide**



**approche  
personalisée**

**collaboration  
transparente**



[www.westlease.be](http://www.westlease.be)



## TROIS QUESTIONS et une nouveauté!



8 282 Classe A étaient écoulées l'an passé.

### Quelle fiabilité?

En janvier, Test Achats dévoilait les résultats d'une grande enquête menée auprès de plus de 43.000 consommateurs sur la fiabilité de 400 modèles. Sur base de l'utilisation annuelle, l'âge du véhicule, le kilométrage parcouru et les pannes encourues.

Il appert que Lexus et Toyota se situent ainsi dans le top des marques les plus fiables.

On notera que Toyota se retrouve dans le top 10 de la fiabilité pour chacun de ses modèles. Mazda, Suzuki, Subaru, Honda et Mitsubishi s'en sortent particulièrement bien en général.

Les marques sud-coréennes Kia, Hyundai et SsangYong obtiennent également de bons résultats, tant en termes de fiabilité que de satisfaction des utilisateurs.

Quant aux marques européennes Renault, Opel, Volvo, Seat, Citroën, Peugeot, Fiat, Alfa Romeo, elles obtiennent de moins bons scores en termes de fiabilité.

Toutes les marques du Vieux Continent ne se portent toutefois pas aussi mal : les voitures de la classe supérieure Audi, BMW et Mercedes obtiennent généralement une note très correcte.

### Quelle conso?

Qu'on le veuille ou non, l'appétit en carburant reste un critère d'importance lors du choix d'un véhicule. Notre confrère français AUTOplus a mesuré la conso urbaine de trente citadines essence. Le quartet victorieux se nomme Toyota Yaris hybride (4,1 litres/100 km), Suzuki Baleno 90 ch et Suzuki Swift 111ch (5,4), Mazda 2 115 ch (5,9).

Les Peugeot 208 (75 ch) et Suzuki Baleno 111 ch signent une moyenne de 6 litres pour 6,2 litres aux 208 de 100 ch et Seat Ibiza de 95 ch. 6,3 litres pour la Dacia Sandero 75 ch et la Kia Rio 100 ch alors que les Nissan Micra 100 ch, la Renault Clio 100 ch, l'Ibiza 115 ch et la Skoda Fabia se contentent de 6,4 litres.

### Quel succès?

En 2019, les Mercedes classe A, VW Golf, Mercedes classe C, Fiat 500 et Hyundai Tucson étaient les cinq voitures les plus plébiscitées. Les Skoda Octavia, Renault Scenic, Captur et Clio ainsi que le VW Tiguan se classaient également dans le top 10 qui écoulait près de 65.000 véhicules.

### NOUVEAUTÉ

## TOYOTA C-HR: plus hybride et plus connecté



Original, sûr et confortable, le C-HR s'équipe dorénavant de 2 blocs hybrides.

**C**e Crossover compact C-HR apparu en 2016 se refait une discrète beauté. Plus intérieure avec un nouveau bloc hybride de 2 litres et 184 ch., qu'extérieure car les divers aménagements cosmétiques ne le métamorphosent pas.

Son look toujours aussi surprenant séduira ou rebuttera... Le C-HR donne priorité au style, à la sécurité, à la qualité globale et au dynamisme. Son habitacle, un peu tristounet pour cause d'une surface vitrée comptée, respire l'habitabilité tandis que la finition comme les matériaux charment l'œil. L'ergonomie est championne et la facilité d'utilisation est le maître-mot. Un nouveau système multimédia avec Apple CarPlay™ et Android Auto est embarqué tandis qu'une direction assistée électrique et une nouvelle suspension offrent plus de confort de conduite.

Il avoue 4 360 cm en longueur, 1 795 cm en largeur, 1 565 cm en hauteur ainsi qu'un empattement de 2,640 m mais le coffre ne fait « que » 377 dm<sup>3</sup>. Egalement dispo avec un 1,8 litre hybride de 122 ch, le « gros » C-HR est en mode traction avec boîte manuelle ou automatique à variation continue : discrète en usage calme, mais beuglante dès que l'on enfonce la pédale de droite. Convaincant avec son centre de gravité très bas, il est hélas quelque peu pénalisé par la visibilité  $\frac{3}{4}$  arrière en rien folichonne. Aussi trapu que compact, vif et maniable, ce SUV du premier nippon peut s'enorgueillir de la frugalité de son bloc comme d'un design pour le moins peu banal.

C-HR 2.0 Hybrid : 32.570 €

BOB MONARD, Secrétaire Général de l'Union des Journalistes Belges de l'Automobile et de la Mobilité (UJBAM)



## L'HERBE, la nouvelle filière biosourcée !

L'herbe poussant naturellement au bord des routes, des cours d'eau ou des aéroports est habituellement coupée et peu valorisée. Cette biomasse peut être collectée localement et transformée en panneaux d'isolation aux très bonnes performances thermiques et hygrométriques.

**C'**est en Suisse, près de Lausanne, qu'un ingénieur agronome, à la suite d'études menées sur le potentiel de l'isolation thermique de l'herbe naturelle, a mis au point un panneau isolant à base de fibres d'herbe. De 2007 à 2013, l'équipe suisse développe le produit, le teste et dépose un brevet pour l'Europe.

Le produit est prometteur, mais la production et la distribution connaissent un démarrage compliqué. A l'époque, Christian Roggeman, diplômé de Solvay et spécialisé dans la commercialisation de produits de construction est contacté par les inventeurs suisses pour les aider à produire et diffuser le panneau en fibres d'herbe.

En 2014, le belge devient propriétaire de la technologie Gramitherm et produit pendant 5 ans chez des sous-traitants industriels en Autriche, Suisse, Allemagne et en France.

### S'implanter en Wallonie, une évidence

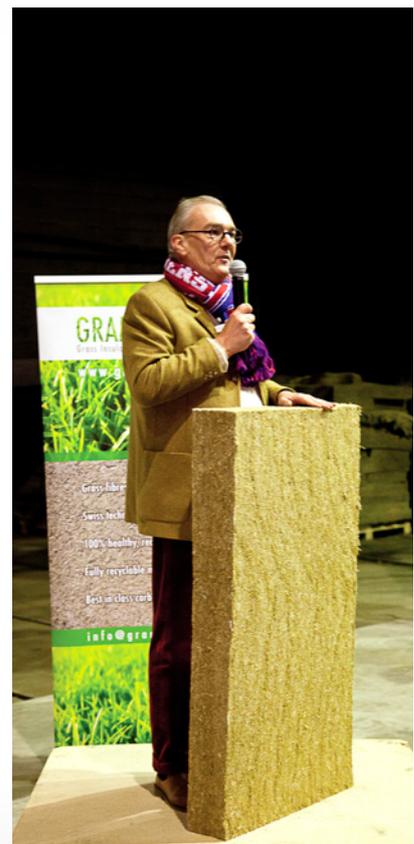
Aujourd'hui, les panneaux sont produits dans le propre site de production de Gramitherm Europe situé à Auvélais en province de Namur. Un projet monté en un temps record grâce au soutien et au réseau du Cluster Eco-construction et au BEP Namur pour le choix du site. Financièrement, les investissements régionaux, InvestSud et Namur Invest

et la Banque ING ont investi dans l'entreprise qui occupe actuellement 10 personnes de la région à temps plein.

« Le choix du site d'Auvélais nous a rapidement séduit. Nos clients sont situés dans le Bénélux, le nord de la France et l'ouest de l'Allemagne. Nous avons donc une situation centrale, tant pour la distribution que pour l'approvisionnement en matière première. L'herbe que nous utilisons vient effectivement pour l'instant principalement de Flandre et des Pays-Bas. Il s'agit notamment de l'herbe provenant de l'entretien des canaux » explique Christian Roggeman.

### Un panneau piègeur de carbone

« Nous exploitons l'intégralité de la plante. Le défilage permet de séparer la fibre, qui sera transformée en panneaux, du « jus d'herbe », qui est lui transformé en biogaz utilisé pour sécher et travailler les herbes. C'est un circuit vertueux qui nous permet de produire un panneau au bilan carbone extraordinaire ». 1 kg de Gramitherm absorbe en effet 1,5 kg de CO<sup>2</sup>. Il procure une excellente isolation contre le froid ( $\lambda = 0,040$ ) et surtout contre la chaleur (déphasage de 11h en 20 cm d'épaisseur). Il régule l'humidité, absorbe les bruits, ne s'enflamme pas, ne dégage pas de fumées toxiques, résiste aux champignons et ne provoque pas d'allergie.



**GRAMITHERM**<sup>®</sup>  
Grass Insulating Swiss Technology

Gramitherm, est un panneau d'isolation aux nombreuses qualités qui valorise l'herbe et favorise les circuits courts. Un concept respectueux et durable ...

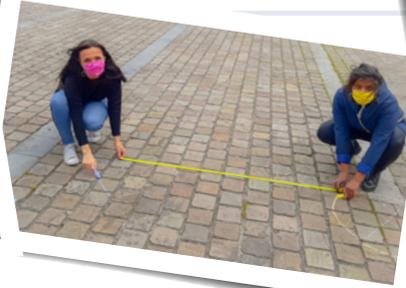
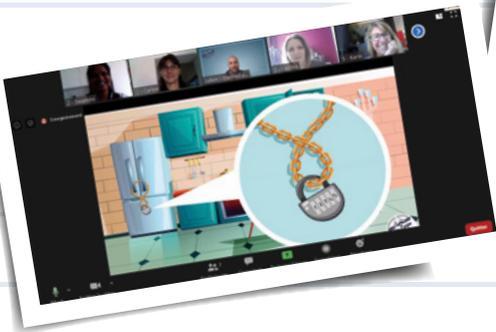
GRAMITHERM EUROPE SA

Rue des Glaces Nationales, 87 à 5060 Auvélais / Sambreville | Tél. 071 80 04 46 | [info@gramitherm.eu](mailto:info@gramitherm.eu) | [www.gramitherm.eu](http://www.gramitherm.eu)



# [Office du Tourisme de Thuin]

## Journal de bord d'une équipe de confinées...



### 18 mars 2020

Le Gouvernement nous annonce que le confinement commence à midi... Je me sens démunie, comme si j'étais dans le film *la Purge*, sans arme et sans plan d'action... Au bureau depuis 9 h avec ma collègue Laetitia, nous sommes en préparation de cette période insolite; le stress est palpable, mais nos sourires montrent notre cohésion immuable. Que va-t-il nous arriver? Quand pourrions-nous nous revoir? Tant de questions sans aucune réponse...

Le lendemain, après une nuit de sommeil agitée par l'appréhension de l'inconnu, nous prenons possession de nos pièces de vie en ne pouvant imaginer à cet instant que nous allons y créer notre nouveau bureau. Ci et là, nous installons les différents dossiers emportés rapidement comme si le feu était à nos trousses... Drôle de situation pour 6 femmes déterminées, solidaires, dynamiques et qui vivent à 100 % chaque moment de la vie, chaque excursion qu'un autocariste organise, chaque networking...

### Quelques jours plus tard...

Nous recevons la bonne nouvelle : personne n'est au chômage technique et tout le monde télétravaille de chez soi!

### Début avril

Nous apprenons que le Covid joue les prolongations mais restons hyper positives! On se forme via des webinaires : certaines découvrent les rouages de Microsoft Teams ou de Zoom, on se professionnalise dans le domaine commercial, marketing, les réseaux sociaux... Le tout, dans une ambiance rassurante créée par Karin grâce à des horaires flexibles et des planifications de tâches claires.

### 15 avril

Motivées comme jamais malgré la situation « confinée », nous organisons des rendez-vous B2B, des jeux et animations avec notre cellule de guides touristiques (± 20), nous prenons des nouvelles de tous nos opérateurs, créanciers et fournisseurs, nous sommes hyper présentes sur LinkedIn, nous créons des story Instagram et Facebook sur chacune de nous... de quoi combler le vide humain persistant.

### Un beau matin, quelques jours plus tard

Une merveilleuse idée germe dans la tête de Carine qui ne soupçonne peut-être pas encore l'ampleur de ce projet. Grâce à l'aide de Karin, Laetitia et Sandrine, elle peut concrétiser son nouveau « bébé » dont je crée un visuel à la hauteur de ce programme spécifique dédié au corps médical et hospitalier. Une action de remerciement pour tout le travail et les sacrifices que le personnel a subi ces dernières semaines. Les médias s'empressent de créer des articles, la radio prend même la température!



### Fin avril

Toute l'équipe est solidaire, nous nous reboostons les unes après les autres, nous partageons quotidiennement une expérience « bien-être » vécue (une promenade, un livre, un film, une séance de sport ou de méditation...) et nous organisons régulièrement des rendez-vous visio afin de ne pas perdre le « contact » même si celui-ci ne remplacera jamais le vrai bonjour du matin « Salut, comment vas-tu? Un café? » ou l'au revoir « Contente d'avoir avancé avec toi sur ce dossier, passe une belle soirée Cupcakes avec Maya... ».

### 6 mai

« Un mercredi pas comme les autres », cela vous dit quelque chose? Martine, bien sûr! Nous avons pu le vivre grâce à notre teambuilding 100 % virtuel organisé par Wannaplay. Une expérience recommandée à 100 %, qui nous a rassemblées et nous a rappelé pourquoi nous sommes une équipe formidable! Selon le JT, le déconfinement est proche, nous nous préparons à 400%! Entre le télétravail qui sera davantage de mise, les budgets qui seront resserrés, les mesures d'hygiène et de distanciation... le tourisme à Thuin sera une nouvelle aventure dans laquelle les touristes individuels et les petits groupes seront soignés aux petits oignons... Mais quand? That's the question! Ce que nous savons aujourd'hui, ce sont d'infimes choses liées à l'humain et à son bien-être. Cette expérience a scellé notre famille professionnelle pour des siècles. Rien de plus et rien de moins. Et vous, qu'avez-vous appris de cette période insolite?

SWAMINI DECUIR,

Cadre dirigeant Office du Tourisme de Thuin



## DE NOUVEAUX HORIZONS GRÂCE AUX NOUVEAUX « HOMEWORKERS » !

Ancien responsable des ventes dans l'outillage, Géraud Camberlin a créé Bo.Buro en mai 2019 avec son épouse, architecte d'intérieur. Leur core business : l'aménagement (conception, vente et installation) de mobilier destiné aux espaces de travail. « Nous équipons les bureaux, plateaux et salles de réunion, bien entendu, mais aussi les espaces de détente, cantines, ainsi que les écoles... » illustre Géraud Camberlin. **A. VALÉE,**



Bénédictte Cailleau et Géraud Camberlin



Le contact commercial physique étant proscrit, Bo.Buro a tout d'abord adapté ses méthodes en optimisant ses outils informatiques (vidéoconférences pour les rendez-vous). « Je suis d'un naturel optimiste mais il ne faut pas s'en cacher, le chiffre d'affaires a plongé, des gros projets ont été reportés », enchaîne le chef d'entreprise, qui positive... « On n'est pas resté inactif. On a modifié notre approche et optimisé nos canaux marketing ». Amélioration du site web pour y ajouter des catalogues autour desquels discuter à distance avec le client, création de contenus permettant de visualiser des réalisations... « Nous avons aussi fait un peu de publicité en ligne pour mieux référencer notre site, et là, de nouveaux horizons se sont ouverts », poursuit Géraud Camberlin, jusqu'ici plus habitué au démarchage en direct.

« On a modifié notre approche et optimisé nos canaux marketing »

De fait, l'explosion du télétravail et donc, le besoin en mobilier de nombreux nouveaux 'homeworkers' se sont fait jour. La visibilité du site web et la notoriété grandissante de la TPE ont fait le reste. « Je n'ai plus un siège en stock, j'ai même vendu ceux de mon propre bureau ! Tout en poursuivant notre activité pour

les entreprises, nous allons mettre en ligne un espace e-commerce, proposant différents pack dédiés aux clients BtoC, avec des codes promo transmis aux employeurs pour en faire bénéficier leurs collaborateurs en télétravail. »

La maxime de Géraud Camberlin dans les circonstances actuelles : « Dans la nature comme dans l'économie, ce n'est pas toujours le plus fort qui résiste mais celui qui sait s'adapter ».



BO.BURO

Chaussée de Lille, 204 à 7500 Tournai  
0476/04.13.55 - www.boburo.be  
shop.boburo.be

## UNE ÉQUIPE DE MANAGERS SOUDÉE ET À L'ÉCOUTE...

Interfacilities fournit une large gamme de services de « facility management ». Le secteur « nettoyage », tant traditionnel qu'industriel, la rénovation et la maintenance de bâtiments, la gestion des espaces verts sont les 3 grands axes de la société.

S. HEFFINCK,



Puritii, un appareil visant à assainir l'air...

« **L'**impact du Covid-19 pour nos activités professionnelles, s'est traduit différemment pour la partie nettoyage traditionnel, où les chantiers ont été mis à l'arrêt et pour la partie maintenance, évidemment. Dans ce dernier cas, les lieux étant vidés de leurs hôtes, notre personnel a pu y travailler plus aisément, dans les strictes mesures de distanciation entre nos collaborateurs bien entendu », précise Ingrid Biot, Sales Manager. Le créneau désinfection, une activité auparavant assez marginale pour la société s'est trouvé, de son côté, assailli de demandes émanant par exemple de communes, pour la désinfection d'écoles... ou de magasins. « Nous passons 2 fois par jour dans 67 magasins du groupe Colruyt pour désinfecter les caisses, les points de contact... », reprend la Sales Manager. Certes, l'entreprise familiale créée en 1993, a malgré tout été contrainte de recourir au chômage pour cas de force majeure, d'autant que les chaînes de magasins (JBC, Lunch Garden, Histoire d'Or...), ses clients réguliers, ont dû baisser leur volet.

### Le dialogue, le dialogue...

Durant la crise, Interfacilities a revu son organisation en profondeur, en vue d'équiper ses collaborateurs de tout le matériel de sécurité sanitaire. « En un temps record, nous avons dû passer commande et livrer les masques, les gants... On a mis en place des protocoles de nettoyage et désinfection, toujours en parfaite adéquation

avec les recommandations de l'OMS et du gouvernement belge et en allant le plus loin possible sur ces plans. Nous avons acheté des masques lavables, chirurgicaux et des masques FFP2 pour notre personnel le plus exposé », développe Ingrid Biot.

### « Durant la crise, nous avons renforcé la communication avec nos collaborateurs... »

L'équipe de management – une petite dizaine de personnes – a resserré les liens et multiplié les contacts par vidéoconférence.

« Le télétravail n'a jamais été mal perçu, chez nous. Nous avons toujours eu la possibilité de nous organiser en « bon père de famille ». Ce mode de fonctionnement qui a à nouveau confirmé son bien-fondé au sein de l'entreprise persistera, voire se renforcera encore dans l'avenir.

« Je pense par exemple à la situation de collègues qui habitent assez loin de notre siège de Zellik et pourraient s'épargner certains déplacements en hiver », illustre la Sales Manager. Au beau milieu de la crise, les managers ont aussi dû gérer les appréhensions du personnel. Chaque membre du personnel a été contacté personnellement; les ressentis ont été entendus,

les réponses aux questions ont été apportées, les retours du terrain ont été analysés, l'empathie a dominé les entretiens.

« Nous avons encouragé les uns et les autres à nous faire part de leur éventuel sentiment d'insécurité dans une situation donnée, qu'il s'agisse de matériel de sécurité, de la distance physique à établir entre les collègues, etc. »

Ces phases de dialogues servies par une équipe de management à la cohésion inébranlable ont rassuré les travailleurs.

Enfin, Interfacilities a proposé à ses clients une solution visant à réduire bactéries, virus, particules nocives dans l'environnement de travail (11 étapes de filtration), à la vente ou en leasing. « Grâce à cet appareil, « Puritii », nos clients sont en conformité par rapport à l'arrêté royal du 2 mai 2019 modifiant le code du bien-être au travail en matière de qualité de l'air intérieur dans les locaux de travail » conclut notre interlocutrice. Si aucune solution miracle pour éradiquer le Covid-19 n'est encore garantie, l'amélioration de la qualité de l'air permet, en tout état de cause, de prendre soin de son personnel tout en augmentant son efficacité.



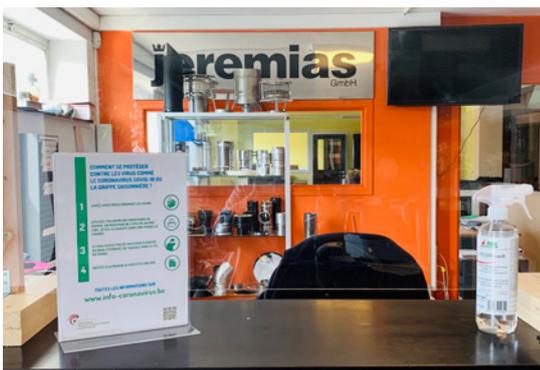
**INTERFACILITIES**

Chaussée de Nivelles, 167 à 7181 Arquennes  
Tél. 067/79.44.58 - [www.interfacilities.be](http://www.interfacilities.be)

## DES PRODUITS ET SERVICES DE NECESSITE, UNE GRANDE FORCE

Même si le secteur de la construction n'a pas été contraint de cesser complètement toute activité, de nombreux installateurs ont préféré fermer suite aux désistements et refus de leurs clients. Une situation qui a évidemment eu un impact direct sur l'activité d'une entreprise comme Detandt-Simon, grossiste en conduits de cheminée et de ventilation, installations de traitement des eaux et composants pour accumulateurs thermiques.

GAËTAN DI GRAVIO



au travail que pour les déplacements. Enfin, nous avons adapté nos locaux : les tables ont été espacées au réfectoire et dans nos salles de réunion, un marquage au sol a été effectué dans notre showroom, à la pointeuse, à l'entrée du personnel, etc.»

### A l'avenir, certaines de nos nouvelles alternatives virtuelles resteront en place...

#### Alternatives virtuelles séduisantes...

Pour le personnel administratif, le télétravail était de mise et les interactions entre collaborateurs, mais également avec les clients et fournisseurs, sont évidemment passées par de nombreux échanges téléphoniques et des sessions de visioconférence.

« Nous avons même testé l'apéro en ligne avec le personnel ! Un concept très sympathique à conserver pour l'avenir... Depuis longtemps, nous organisons des réunions commerciales, des formations clients, des visites d'entreprises, etc. Bien sûr, tout ceci continuera mais l'alternative virtuelle qui s'est imposée durant ces quelques semaines nous ouvre plus de portes. En effet, nous limitons par exemple jusqu'ici les réunions commerciales car certains commerciaux avaient plus de deux heures de route à effectuer pour y prendre part. À l'avenir, nous

pourrions doubler le nombre de réunions en proposant une fois sur deux de les faire par visioconférence. Nous avons également un projet actuellement en cours de développement : organiser une série de webinaires pour nos clients. Aussi, la visite virtuelle de l'entreprise a été proposée à nos followers sur les réseaux sociaux. »

Malgré un mois de mars chaotique, Detandt-Simon a enregistré des résultats encourageants lors de ce début d'année et tout est déjà en place au sein de l'entreprise pour préparer une « haute saison » digne de ce nom.

« Personne ne sait vraiment de quoi demain sera fait ni comment le secteur de la construction se portera, mais nous sommes conscients que nous faisons partie de ces entreprises « qui ont de la chance » en évoluant dans un secteur plutôt technique. Nous offrons des produits et services de nécessité, ce qui est une force et nous persuade que cela garantira la reprise rapide des activités, comme nous commençons d'ailleurs déjà à en ressentir les prémices. »



#### DETANDT-SIMON

Rue d'Herchies, 37 à 7011 Ghlin  
Tél : 0800/99.655  
Zoning des Hauts Sarts  
1<sup>er</sup> avenue, 259 à 4040 Herstal  
Tél : 04/277.99.77 - www.detandt.com



## MOBILE!

Caviste installé à Nivelles depuis près d'une décennie, Francis Boone est l'incarnation d'une reconversion professionnelle réussie. Ancien directeur commercial dans le secteur pharmaceutique, cet épiciériste s'est attiré au fil des ans une clientèle fidèle et avide d'écouter ses conseils sur l'accord mets-vins...

S. HEFFINCK



Francis Boone



Durant le confinement, le caviste a proposé des colis de vins sélectionnés par ses soins à ses clients...

### Encore plus proche des clients...

Dans sa boutique de la rue de l'Evêché, un nom prédestiné, précise-t-il avec humour en faisant allusion à son paronyme « éméché », Francis Boone, un homme affable, n'est jamais avare de renseignements sur ses précieux breuvages. Près de 250 références de spiritueux et vins jouent ici de leurs charmes, pour la plupart « bio » et « naturels », soit avec peu, voire pas de sulfites ajoutés. Et le samedi, profitant de l'affluence engendrée par le marché tout proche, le caviste propose à la dégustation quelques-uns de ses nectars.

Lors de l'assaut Covid-19, ce rendez-vous très prisé des connaisseurs ou novices qui donnait lieu à de beaux échanges d'appréciations a été le premier à être sacrifié pour des raisons sanitaires et, dans la foulée, l'hôte des lieux a dû se résoudre à fermer son enseigne physique. Un déchirement pour l'homme de contact qu'est le caviste aclo... qui a refusé de boire le calice jusqu'à la lie. Faisant sien le leitmotiv « malgré la distance, nous n'avons jamais été aussi proches... », il a alors renforcé sa présence sur les médias offerts par les nouvelles technologies. « Dès l'annonce du confinement, j'ai vu affluer des messages via Messenger et WhatsApp ; je les ai donc soigneusement relevés pour répondre aux desiderata de ma clientèle... Et j'ai continué aussi à envoyer mes newsletters ».

Le sujet de la première d'entre celles-ci concernait évidemment la nouvelle organisation de la boutique. Puisque les clients pouvaient

difficilement venir à lui, Francis irait vers eux avec toutes les précautions d'usage !

### A domicile...

« Dès réception du bon de commande, j'invitais mes clients à verser le montant dû sur mon compte ; je déposais ensuite le colis devant la porte de leur domicile. Puis, regagnant ma voiture garée en face, je leur téléphonais et je m'assurais de la bonne réception des bouteilles. Tout cela, sans contact direct, donc et sans utilisation d'un terminal bancaire, dans le plus strict respect des normes sanitaires ».

Ce service de livraison, le Nivellois le suggérait déjà avant le confinement en formule classique, mais sans rencontrer un tel succès.

« Les publicités Facebook, d'un coût très abordable, m'ont également aidé », précise notre interlocuteur qui a pu tester aussi, durant le confinement, l'intérêt des « colis ».

« Cela faisait longtemps que je pensais à présenter des colis, un ensemble de bouteilles que je sélectionnerais soigneusement. Dans ce cas, j'ai été attentif à y intégrer plusieurs vins vraiment accessibles financièrement. Et, parfois, j'ai glissé une bonne bouteille un peu plus chère dans le lot. L'idée était vraiment de permettre au consommateur de se faire plaisir, tout simplement ».

Le caviste le sait : l'après-confinement entraînera aussi son lot... de contraintes, avec des distances de sécurité à tenir entre les clients, un nombre de personnes à limiter au sein de la boutique.



Il aborde le sujet avec une certaine sérénité, préférant se focaliser sur les aspects positifs que la crise lui a révélés ou confirmés : « Notamment l'intérêt de la population pour les circuits courts ! Mon colis « vins belges », à Pâques, que j'ai annoncé le 06/04 a suscité un grand engouement ».

Et il conclut : « Et puis, il sera indispensable d'accentuer ma présence sur Instagram, un canal qui m'est apparu très pertinent dans le cadre de mon activité... »



### UN SOIR UN VIN

Rue de l'Evêché, 17 à 1400 Nivelles  
GSM : 0476/55.36.29 - [www.unsoirunvin.be](http://www.unsoirunvin.be) (et autres canaux comme Facebook)

## RENFORCER LA RECHERCHE DE CONTRATS SUR DU LONG TERME...

« Notre plus-value, c'est notre créativité, entame Erwin Quinzin. Comme il a coutume de le faire, il résume l'approche de l'équipe de Lapino Albino en une métaphore : « Nous sommes des espèces de pirates fournissant de l'animation, de la vidéo, des sites internet, de la com', mais de manière cohérente ! »

S. HEFFINCK



Le cœur de métier de Lapino Albino : la vidéo, l'animation vidéo, le motion design...



Erwin Quinzin (Lapino Albino)

**A**travers la vidéo et, plus spécifiquement l'animation vidéo, le motion design, les cœurs de métier de la société, l'idée de départ sublimée par la fine équipe de 5 compères est véhiculée, servie par la technique, avec son message clair et les valeurs à faire ressortir. La cible, bien identifiée dès la phase du briefing avec le client, est immanquablement atteinte.

Les institutions, les entreprises, tant privées que publiques s'adressent à Lapino Albino qui s'adapte aux demandes diverses : films d'entreprise, vulgarisation d'un sujet complexe, entre autres.

« Par l'animation, nous pouvons rendre très simple et visuelle une thématique compliquée. Nous nous attachons à aller chercher l'émotion, à toucher l'humain et notre fonctionnement le favorise » soutient Erwin.

En effet, Niels, Pedro, Sylvain, Jonas et Erwin, les « Lapinos », sont tout autant complices que complémentaires... et polyvalents, une condition incontournable pour le bon fonctionnement de petites équipes. Avec, en moyenne, une quinzaine d'années au compteur dans la profession, ses membres sont tout autant aguerris que passionnés.

### Le télétravail : depuis le début !

Lorsque le Covid-19 a déboulé sur le devant de la scène, les collègues et amis ont tout

d'abord participé à l'effort collectif en déposant des masques au bureau du gouverneur de la Province de Namur et en mettant en relation des fabricants de masques et entreprises de leur réseau. L'équipe a aussi tenu à combattre la morosité ambiante à sa façon, en envoyant des « good news » par mail : les groupes internationaux adaptant leurs lignes de production pour créer du gel hydro-alcoolique, les dons de masques organisés par le BEP, etc.

Sur le plan strictement professionnel, Lapino Albino a réorganisé le travail en privilégiant, bien entendu, les canaux digitaux et en mettant en place un groupe WhatsApp. Les urgences étaient là, nonobstant le satané coronavirus et la bande des 5 entendait conserver sa pleine efficacité pour honorer ses commandes !

« Durant sa première année d'existence, Lapino n'avait pas de bureau physique, donc, nous avons toujours eu l'habitude d'échanger énormément par les médias modernes... Et nous avons souvent l'occasion de télétravailler comme lors du festival de Cannes par exemple ».

Les festivals, justement, généraient une quantité de travail non négligeable pour la société. « Certes, regrette notre interlocuteur, des jobs vont tomber à l'eau ».

### Un lapin, ça rebondit !

Mais un lapin rebondissant toujours, Lapino Albino a accueilli avec sa légendaire flexibilité

des demandes consécutives au confinement, par exemple celles d'hôpitaux. Certains l'ont, en effet, sollicité pour explorer une manière créative de conserver numériquement une trace des bouleversements vécus en leur sein avec ses différentes phases. « Un genre de calepin moderne sous une forme originale », explique Erwin Quinzin.

Où Lapino Albino en sera-t-il demain ? La question est prématurée, mais certaines tendances se dessinent néanmoins. « Le télétravail restera, même si nous n'avons pas attendu le Covid-19 pour l'adopter. Et nous allons certainement intensifier notre recherche de contrats que je qualifierais « de longue haleine ». C'est parce que nous en avons en réserve que nous avons pu continuer à travailler lors de cette crise sanitaire. Néanmoins, entreprendre restera toujours une aventure, avec ses impondérables et rien n'est jamais acquis ! » conclut Erwin.



### LAPINO ALBINO

Chaussée de Tirlemont, 90  
à 5030 Gembloux  
Tél. 0497/93.87.04 - [www.lapinoalbino.com](http://www.lapinoalbino.com)

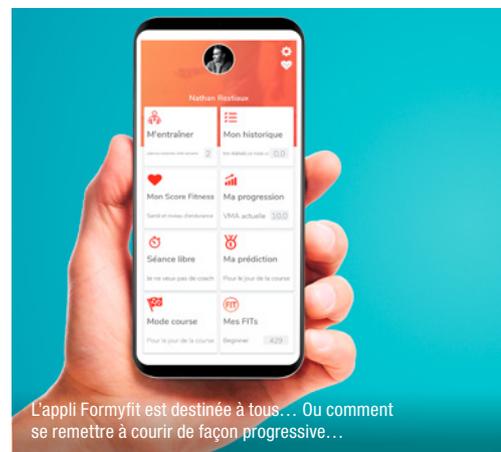
## UN ASSISTANT VIRTUEL POUR CONSERVER LA FORME...

Durant des semaines, chaque soir, à 8 heures, le personnel soignant s'est vu chaudement applaudi aux quatre coins du pays. Parfois, ce sont les jambes qui ont pris le relais des mains et des sportifs aguerris ont ainsi avalé des kilomètres afin de récolter des dons pour la bonne cause. Grâce à son appli « Formyfit », Laurent Baijot a, pour sa part, décidé de coordonner une compétition virtuelle « Run for our Heroes » accessible à tous, le samedi 20 juin. « Mais attention, il y aura un vrai classement, prévient le fondateur de la société, grâce à un enregistrement de la vitesse moyenne de chacun par le biais de l'application et en recalculant l'équivalent plat ». Les dons collectés via l'inscription seront reversés aux hôpitaux partenaires du projet : CHM, CHU Ambroise Paré, CHwapi, CHP Chêne aux Haies et GHdC asbl.

S. HEFFINCK,



Laurent Baijot



L'appli Formyfit est destinée à tous... Ou comment se remettre à courir de façon progressive...

### No pain, more gain

Titulaire d'un master en éducation physique, Laurent Baijot reconnaît s'être jadis entraîné « trop et trop dur » avec des effets contre-productifs. Aujourd'hui, épaulé par une équipe aux compétences complémentaires : ingénieur, coach sportif, experts en programmation, spécialistes médicaux (cardiologue, physiologiste de l'exercice...), il a mis au point l'application Formyfit... L'outil offre à son utilisateur un plan d'entraînement à la course, un suivi, avec les encouragements d'un coach vocal qui le guide dans une progression mesurée et assurée !

Le leitmotiv de la méthode est « No pain, more gain », « le secret en endurance », certifie le jeune entrepreneur. « Nous avons différentes cibles, explique-t-il. Nous nous sommes même tournés vers les écoles, avec « Formyfit@school » et vers le monde de l'entreprise, avec « Formyfit@work ». Et notre interlocuteur de rappeler le lien établi entre l'augmentation de l'activité physique d'un travailleur, son bien-être et sa rentabilité... Avec le confinement, le nombre d'utilisateurs de « Formyfit@school » a connu une ascension vertigineuse.

« De 7 écoles, avant le confinement, nous sommes montés à 54 écoles. C'était une façon, pour les professeurs d'éducation physique, de

stimuler, à distance, leurs élèves à entretenir leur forme... »

Bien entendu, d'autres projets de Laurent ont subi une pause brutale, comme un concept développé l'an passé avec l'UCL « Sport sur ordonnance\* » dont la phase de lancement avait été planifiée début mars.

« Dans le cadre de Formyfit@work, des contrats sur le point d'être signés ont également été gelés », regrette Laurent Baijot.

Mais les entreprises ont, par contre, déjà bien commencé à mesurer l'intérêt de l'application Formyfit couplée à un système de « Geofencing (géorepérage) », à l'heure où la mobilité douce, vélo et marche à pied en tête, a fait de plus en plus d'émules.

Par ce biais, le travailleur recourant à ces modes de déplacement peut recevoir, sous format PDF, un rapport du nombre de ses km effectués entre son domicile et son lieu de travail; le collaborateur l'enverra alors à l'entreprise disposant de la sorte de toutes les données précises pour le calcul de son indemnité.

### Automatisation

« Des opportunités sont tombées, d'autres, inattendues, se sont offertes à moi et j'ai dû revoir ma façon de fonctionner. Par exemple,

pour gérer l'afflux de questions, j'ai mis en place un système d'automatisation de réponses : 6.500 élèves qui vous arrivent en même temps, ça demande une sacrée gestion ! Et avec les directions, les professeurs, tout s'est fait à distance, par Skype, téléphone, mail... »

Afin de développer encore les potentialités de son application, notre interlocuteur va prochainement engager un ingénieur data analyst. Mais, au moment de notre entretien, il s'active surtout en vue de peaufiner les derniers détails de sa belle initiative « Run for our Heroes » !

\* Sous la supervision d'un coach qui a téléchargé l'application, le patient effectue ses séances d'exercices dont les rapports sont envoyés au médecin qui les a prescrits...



### FORMYFIT

Rue des Propriétaires, 11 à 7548 Tournai  
0471/88.60.84 - www.formyfit.com

## AMB ECOSTERYL DÉVELOPPE « M-STERYL », UNE MACHINE DE DÉCONTAMINATION DE MASQUES ET BLOUSES DE PROTECTION

Pour lutter contre les problèmes d'approvisionnement de masques et blouses de protection en milieu hospitalier, AMB Ecosteryl a développé « M-steryl », une machine de décontamination par chaleur sèche qui permet notamment de quadrupler l'usage de masques. Développée en un temps record, la machine sera tout aussi vite rentabilisée pour les structures qui en feront l'acquisition...

GAËTAN DI GRAVIO



**C**ôût excessif des masques – chirurgicaux ou FFP2 – et des blouses de protection, problème d'approvisionnement et impact écologique de ces consommables à « usage unique » sont venus s'ajouter aux problématiques rencontrées par le personnel de première ligne durant la crise sanitaire consécutive à la pandémie de CoViD-19. Consciente de la situation et désireuse de préparer l'avenir, la Wallonie a composé une taskforce dont l'objectif était de trouver des solutions de production et de décontamination de masques. Le premier but ayant été atteint lorsque la taskforce a trouvé un fabricant de masques - Deltrian, à Fleurus - **AMB Ecosteryl a été sollicitée par la Sowalfin dès la mi-mars.**

« Nous avons évidemment répondu favorablement à cette demande puisque la dimension environnementale qui caractérise ce projet fait également partie de notre ADN! » déclare Amélie Matton, Administratrice d'AMB Ecosteryl. La société montoise conçoit en effet des machines de traitement de déchets médicaux par micro-ondes exportées dans le monde entier.

### Rentabilisée en un jour!

Avec d'autres entreprises et centres de recherche sélectionnés, **AMB Ecosteryl a entrepris des essais techniques et scientifiques débouchant, en 20 jours à peine, sur la conception**

**d'une machine – « M-steryl » – capable, par chaleur sèche, de décontaminer tout masque ou blouse de protection ayant été infecté par une bactérie ou par le CoViD-19** tout en préservant son intégrité et ses performances. « Nous avons opté pour une machine de petit format, partant du principe que chacun voudrait que le masque décontaminé serait celui qu'il aurait déjà porté lui-même. Ce sont des petites boîtes pouvant contenir cinq masques FFP2 ou une blouse de protection qui sont traitées par la machine au cours d'un cycle spécifique programmé au préalable afin que la température corresponde aux critères établis lors de la phase de recherche » détaille Frédéric de Meulemeester, CTO d'AMB Ecosteryl.

La machine peut contenir jusqu'à 35 boîtes de masques chirurgicaux, 24 boîtes de masques FFP2 et 12 boîtes de blouses. Des boîtes multicolores pour les différencier « et ainsi s'assurer qu'aucun contact entre des équipements portés par des personnes différentes ne surviendra pendant toute la durée du cycle. »

À titre d'exemple, un masque FFP2 peut supporter jusqu'à trois cycles sans que ses caractéristiques soient altérées. L'usage de ces derniers est donc quadruplé!

« En théorie, 12 cycles de 2 h peuvent être lancés sur une journée et l'on peut ainsi traiter jusqu'à 1.440 masques FFP2 par jour... »



**La machine** étant vendue 6.000 € et en sachant qu'un masque FFP2 coûte 4 € environ, elle **peut donc être rentabilisée après une seule journée d'utilisation!**

La première « M-steryl » a été prêtée avec option d'achat au CHU Ambroise Paré, à Mons. Si l'essai se montre concluant, AMB Ecosteryl pourrait fabriquer plusieurs dizaines d'unités par semaine, garantissant que chaque machine, rapidement livrée avec un jeu de boîtes, sera préalablement testée avec des indicateurs biologiques.



**AMB ECOSTERYL**

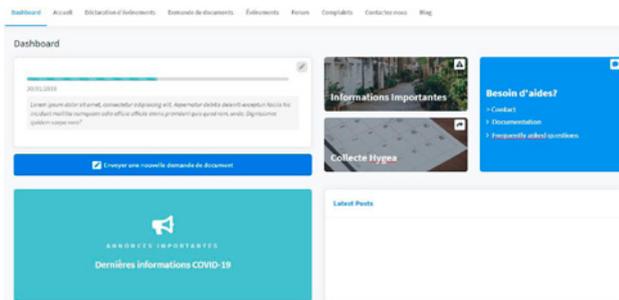
Avenue Nicolas Copernic, 1 à 7000 Mons  
Tél. 065/82.26.81 - [www.ecosteryl.com](http://www.ecosteryl.com)



## BHC : la plateforme Antopolis gratuite pour les communes...

**A**ntopolis souhaitait contribuer à l'organisation optimale du déconfinement en mettant sa plateforme digitale gratuitement à disposition des communes. Les communes devant faire face à une gestion importante en termes de distribution du matériel sanitaire, de communication vers les citoyens et d'organisation du déconfinement, Antopolis facilite cette gestion dans les domaines suivants :

- Gérer et Distribuer : gestion du stock de matériel sanitaire disponible, organisation de la distribution...
- Informer : communication de manière centralisée et uniforme vers les citoyens via un portail web et application mobile.
- Rassembler : possibilité, pour les citoyens, de rentrer en contact à distance avec leur commune...



### L'association des pompiers italiens automatise sa lutte contre le COVID-19 en 48 h

En cherchant une solution pour l'aider dans sa lutte contre le virus, la Protezione Civile a découvert le framework utilisé pour construire Antopolis. En 48 heures, le logiciel a été mis en œuvre pour automatiser les services de distribution. L'application Inventaire a permis à la Protezione Civile de suivre les livraisons, les réapprovisionnements et les niveaux de stock et de créer un rapport de livraison personnalisé pour afficher des informations spécifiques et quelques champs libres liés au processus de livraison. Les contacts ont été triés et hiérarchisés à l'aide de balises et de champs personnalisés afin d'identifier les hôpitaux appartenant à un même groupe.

### Antopolis en bref

Antopolis est une plateforme digitale pour les citoyens et les agents communaux (Smartcity) permettant de simplifier le quotidien dans différents domaines : gestion de la relation citoyen, gestion des demandes d'événements, gestion des cimetières, gestion des demandes de documents, service à la jeunesse ou encore gestion complète des CPAS.

### ANTOPOLIS

Parc Scientifique Initialis  
Boulevard Initialis, 8 à 7000 Mons  
Tél. : 065/33.69.00 - [www.antopolis.be](http://www.antopolis.be)

## La Brasserie du Val de Sambre rejoint le club très fermé de la Certification FSSC22000

**A**près un audit en profondeur de l'ensemble de ses processus et activités, la Brasserie du Val de Sambre s'est vu remettre la certification FSSC22000, « Graal » de la certification alimentaire. Une confirmation d'autant plus importante qu'elle est, à ce jour, la seule brasserie en Belgique à bénéficier de la toute dernière version du FSSC22000.

### Bien plus qu'une certification de production...

Basée sur les normes internationales ISO22000, la certification FSSC22000 impose des exigences supplémentaires qui englobent, notamment, le produit fini, la gestion de l'entreprise, la production, le contrôle des matières premières, la sécurité informatique, le bâtiment, l'accessibilité, le planning et bien d'autres facettes de la production industrielle! Grâce au FSSC22000, la Brasserie du Val de Sambre bénéficie désormais d'une crédibilité immense aux yeux du monde, sa maîtrise industrielle irréprochable ayant été certifiée, mais elle envisage également l'avenir de manière positive et sereine, avec une vision plus que jamais tournée vers l'international.

### Relooking et certification bio pour la Blanche de Charleroi

Comme une innovation n'arrive jamais seule, la Blanche de Charleroi dispose dès à présent de la certification bio. Fabriquée dans le plus grand respect de la tradition, cette bière blanche est élaborée à partir d'une sélection rigoureuse de houblon, de froment, de malt et d'épices provenant de l'agriculture biologique. Elle se distingue par son goût délicieusement fruité et fait désormais partie du cercle (très) fermé des blanches organiques. Une innovation qui va de pair avec un relooking complet de l'étiquette, dans un



look vintage, qui rappelle les origines de la Blanche de Charleroi. Notons aussi que la famille « Chérie » s'agrandit : après les déclinaisons Framboise et Cerise, deux nouvelles saveurs fraîches et exclusives aux arômes subtils voient le jour : la Chérie Pêche et la Chérie Grenade.

### BRASSERIE DU VAL DE SAMBRE

Rue du Chêne Maillard, 8 à 6530 Thuin  
Tél. 071/23.24.70 - [contact@brasserievds.be](mailto:contact@brasserievds.be)

# LE CA ET LES PARTENAIRES DE LA CCIBW AUX CÔTÉS DES MEMBRES DE CELLE-CI...

En cette période où les échanges d'expériences et la solidarité entre entrepreneurs se sont renforcés, les membres du Conseil d'Administration et les partenaires structurels de la CCIBW ont été particulièrement à l'écoute des membres de la CCIBW et ont mis leurs compétences à leur disposition...

PHOTOS : © DG-REPORTER

## NOVALIS (cabinet d'avocats)

Administrateur et Vice-Président de la CCIBW, Xavier Ibarrondo a proposé de répondre aux questions urgentes en matière juridique. Le cabinet d'avocats NOVALIS a proposé tous les matins, de 10 h à 12 h, une **permanence téléphonique gratuite** (premier conseil d'avocats spécialistes pour toutes difficultés ou questions liées à la crise).

[xavier.ibarrondo@novalis.law](mailto:xavier.ibarrondo@novalis.law) - 067/89.39.29

## EUONET (Intégrateur CRM/XRM spécialisé pour les associations et organisations professionnelles)



Le partenaire structurel de la CCIBW a proposé un rendez-vous gratuit de consultation à distance pour toute organisation qui serait dans un processus de mise en place d'un projet CRM.

[dbourmault@eudonet.com](mailto:dbourmault@eudonet.com)

## FINEX 4 YOU (Fiduciaire Conseil - Renforcement des structures financières)

Administratrice de la CCIBW, Marilyn Spinette a proposé : assistance dans les démarches d'aides gouvernementales fédérales et régionales durant la crise du coronavirus. Pour les entreprises en difficulté : coaching de ce qui est à faire pour gérer la trésorerie au mieux dans ces conditions tendues ; coaching sur la manière d'aborder les banques. En cas d'insolvabilité : coaching sur la révision stratégique au niveau d'une restructuration et mise en place des moyens pour endiguer une insolvabilité potentielle ou existante...

[marilyn@finex4you.be](mailto:marilyn@finex4you.be)

## ADVA CONSULT (conseils RH pour l'industrie, la construction et les ingénieurs)

Administrateur de la CCIBW, Eric Croisy propose aux TPE et petites PME un « diagnostic » des solutions RH à mettre en place suite à la crise du Covid-19.

[eric.croisy@adva-consult.com](mailto:eric.croisy@adva-consult.com)

## INBW (Intercommunale du Brabant wallon)

Administrateur de la CCIBW, Baudouin le Hardy de Beaulieu et l'Intercommunale du Brabant wallon ont rassemblé les questions que les entreprises posent le plus souvent :

<https://www.inbw.be/categories-faq/entreprises>

## CODINE (protection d'œuvres d'art et détection de présence sur sites en activités)

Administrateur de la CCIBW, Pierre Dumont a mis son expertise en détection de présence sur sites en activités à disposition de chacun pour la prévention contre la propagation du Coronavirus. Et ce, notamment pour l'aide à la conception de solutions de mise à distance électronique entre commerçants et clients permettant ainsi le respect des distances de sécurité de façon automatique sans intervention humaine...

[info@codine.be](mailto:info@codine.be)

## CBC BANQUE & ASSURANCE



Administrateur de la CCIBW, Randy Francart, expert entreprises chez CBC, a coordonné les articles du « point finance », un condensé de bons conseils réalisés par les experts de CBC, partenaire structurel de la CCIBW.

[randy.francart@cbc.be](mailto:randy.francart@cbc.be)



## CELES (Cabinet d'avocats)

Administrateur de la CCIBW, Philippe Moens et l'équipe du cabinet CELES ont répondu à toutes les questions juridiques gratuitement.

[philippe.moens@celes.be](mailto:philippe.moens@celes.be)

## SECUREX (secrétariat social et guichet d'entreprises)



Le partenaire structurel de la CCIBW propose, sur son site internet, une page consacrée au coronavirus avec des FAQ très intéressantes!

[Olivier.Lambillotte@securex.be](mailto:Olivier.Lambillotte@securex.be)

## FLOWELL INTERNATIONAL (fabricant de tubes et raccords en aciers inoxydables)

Administrateur de la CCIBW, Xavier Slabbaert a souligné que le laboratoire de Flowell International est équipé de hottes industrielles pour le département chimie qui pourraient être mises à disposition pour les tests de détection du virus...

[xavier.slabbaert@flowell.be](mailto:xavier.slabbaert@flowell.be)



## FORMATIONS WEBINAIRES : informer les membres et favoriser les interactions...



**A**fin d'aider ses membres, de leur apporter toutes les informations utiles, la CCIBW s'est elle aussi emparée des moyens de communication modernes.

La Chambre de Commerce & d'Industrie a ainsi mis en place des formations sous forme de webinaires rencontrant un beau succès.

Le 20 mai, le thème en était « La trésorerie, ressource essentielle et indicateur majeur de votre entreprise » - techniques et outils pour renforcer vos liquidités.

L'orateur du jour, Aslam Bakkali, expert en gestion et cession d'entreprise, y abordait une série de points et, durant une heure, tous purent profiter de son expertise et poser leurs questions...

Le 4 juin, le thème du webinar était la médiation d'entreprise. Durant une heure, le bénéfice de l'accompagnement d'un médiateur d'entreprise fut mis en lumière, afin de négocier avec les créanciers et de trouver des solutions au surendettement.

Après le mot d'accueil de la Directrice de la CCIBW, Céline Squéart, l'utilité de la médiation d'entreprise fut traitée, de même que les rôles et missions du médiateur d'entreprise (G. Leplat, avocat chez ALTA LAW). Philippe Moens (avocat CELES) mit en évidence des cas concrets et la méthodologie pour avoir recours à la médiation, destinée aussi aux indépendants et commerçants. Enfin, Jacques Schaar, Président honoraire du Tribunal de l'Entreprise du Brabant wallon, s'exprima sur « Le Tribunal de l'Entreprise, un tribunal à visage humain », avant la séance de questions-réponses et le mot de clôture de Xavier Ibarrondo (avocat Novalis).



### DHL EXPRESS (livraison, suivi et services de livraison de courrier et colis)



Le partenaire structurel de la CCIBW a confirmé que DHL Express continuait de fonctionner sur le terrain dans tous les pays, apportant ses services avec les précautions et sécurisation d'usage. Sur <https://www.dhl.be/fr/le-point-sur-le-coronavirus/> DHL Express a fourni à ses clients toutes les informations nécessaires.

David.CORDY@dhl.com - 0475/27.17.15

### TERMICO (spécialiste belge de solutions de chauffage de halls industriels, ateliers, gymnases, entrepôts...)

Administrateur et Vice-Président de la CCIBW, Philippe de Marchant a proposé des conseils gratuits d'économie d'énergie de chauffage réalisable dans des bâtiments de grand volume ou de volume très aéré, accompagnés de propositions concrètes d'améliorations.

pdm@termico.be

## « RÉ-ACTION » : nouvel outil de soutien de la SOGEPA pour les entreprises de moins de 10 personnes...

**L**e Ministre de l'Économie, Willy Borsus, a doté la SOGEPA d'un nouvel outil, « Ré-Action », un programme d'accompagnement économique et financier pour les entrepreneurs de moins de 10 personnes qui traversent une période de difficultés passagères.

La SOGEPA mènera la coordination du nouveau dispositif de soutien en étroite collaboration avec les Chambres de Commerce & d'Industrie du Luxembourg belge et du Brabant Wallon qui couvriront l'ensemble du territoire de la Wallonie.

« Avec Ré-Action, la Sogepa complète sa chaîne de valeurs du soutien au retournement et à l'anticipation des entreprises de toute taille » a fait valoir Willy Borsus.

Plus d'informations dans notre prochain numéro du CCI mag'...

**SOGEPA**  
CHANGE • MANAGEMENT • INVESTMENT

**R**  
RÉ-ACTION  
LE CERCLE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES  
SOGEPA®

**CCI**  
BRABANT WALLON

## La CCI Hainaut a « dématérialisé » ses moments de rencontres



Pour les structures, dont les Chambres de Commerce wallonnes, organisant événements de networking, clubs thématiques et formations, l'interdiction de rassemblement consécutive aux mesures de confinement a signifié la suspension temporaire de ces activités.

GAËTAN DI GRAVIO

« **M**ais nous voulions continuer à être visible tout en maintenant la ligne éditoriale positive de toutes nos démarches de communication, surtout dans un contexte où le CoViD-19 monopolisait l'attention de tous les médias » explique Benoit Moons, Directeur de la CCI Hainaut. « Cette visibilité nous a permis de tester toute une série de process de rencontres à distance, essentiellement des webinars. Outre nos newsletters et flash-infos, c'était là un bon moyen de garder le contact avec nos membres, et pas uniquement ceux prenant part à des clubs thématiques tout au long de l'année... » Très vite, en interne, il a paru évident que le Département d'Intelligence Stratégique de la CCI Hainaut - qui accompagne toute l'année les entreprises dans leurs démarches relatives à l'information en matière de veille, d'influence et de protection - serait le poisson-pilote de cette phase de dématérialisation des moments de rencontres.

La thématique fixée et le support de visio-conférence choisis après de nombreux tests, 34 personnes assistaient à cette « première » du 15 avril : « **Rendez votre entreprise visible sur le web** ». Une séance de sensibilisation porteuse pour ce département, puisque huit entreprises ont manifesté leur intérêt pour un

accompagnement d'une journée offert par la CCIH à la suite de ce dernier.

Deux semaines plus tard, c'était une partie de l'ADN des CCI, l'export, qui était mis à l'honneur avec la mise sur pied du webinar « **Exporter pour sortir de la crise** ». Véronique Koninckx, de l'agence en douane MSBD, donnait aux participants des pistes pour élargir leurs activités à l'export face à cette crise sanitaire.

Le thème de la résilience étant lui aussi à propos dans cette période particulière, la CCIH a connu son plus gros succès numérique le 7 mai. Olivier Nyssen (Happiness Consult) et les 48 participants à ce webinar ont mené, ensemble, une réflexion sur les opportunités que cette crise pouvait faire naître.

Du côté des clubs thématiques, quoi de plus logique que de voir le « **Club Communication** » de la CCIH tenter l'expérience virtuelle ?

« Pour la première séance virtuelle du 21 avril, 12 personnes sur les 15 habituelles ont pu échanger pendant 1 h 30 sur les bonnes pratiques de communication dans le contexte que l'on sait. Quand la rencontre physique n'est plus possible, la communication par voie digitale constitue une alternative intéressante, aujourd'hui plus que jamais » s'est réjouie Tatiana Hamaide, animatrice de ce club. « Plus encore que de maintenir le contact, la dématérialisation temporaire de ce Club



*Communication favorise le soutien entre pairs !* »

La CCI Hainaut propose désormais de participer à ses diverses organisations en présentiel ou devant son écran d'ordinateur. « Pour notre Club Douanes, par exemple, une moitié des inscrits voulait être présente... et l'autre préférerait une formule « webinar ». Nous avons donc décidé de faire les deux en même temps ! Même si nous pensons garder le pli d'organiser des rencontres « virtuelles » tant classiques que sous une forme plus originale, nous estimons qu'il est important de laisser le choix à ceux qui le désirent d'opter pour le présentiel et ce, afin de retrouver la convivialité qui caractérise le partage physique. L'humain avant tout ! » conclut Benoit Moons.

# WEBSCAN

## UN OUTIL DE VEILLE ET D'ANALYSE PONCTUELLES SUR INTERNET



### Service "sur mesure" en fonction de vos besoins spécifiques

- Veille sectorielle: analyse de votre secteur d'activité et/ou de votre domaine métier, décryptage de la stratégie générale de ses acteurs
- Veille concurrentielle et d'opinion: analyse concrète de vos concurrents et du développement de leur image et de leur communication en ligne
- Choix du secteur à l'échelon régional, national et/ou international

**Contactez nos experts  
en Intelligence Stratégique  
dès maintenant!**



# Franchissez le mur de la langue avec le service traductions de vos CCI!

**Vous voulez vous lancer dans la grande aventure de l'exportation ?  
Vous souhaitez renforcer votre ancrage dans les marchés internationaux ?**

## **Mais...**

Vous n'avez pas les compétences en interne pour faire traduire soigneusement vos documents commerciaux. Vous estimez qu'une traduction professionnelle grèverait lourdement votre budget.

## **Exportateurs, n'hésitez plus : faites appel au Service Traductions de vos CCI**

- pour toutes vos traductions techniques et commerciales
- afin de bénéficier de tarifs très intéressants (possibilité de réduction de 50 % HTVA – incitant AWEX)



Renseignez-vous auprès de  
votre Chambre de Commerce & d'Industrie

**Brabant wallon: 067 89 33 33 • Hainaut: 065 35 46 12**  
**Wallonie picarde: 069 89 06 80 • Liège/Verviers/Namur: 04 341 91 91**