

INTERVIEW

Pierre Demolin



Spécialiste du droit de la franchise, l'avocat décrypte le dossier Delhaize.

D Dossier

Coworking

Le secteur répond à des besoins nouveaux





Nouveau Nissan ARIYA

Le Crossover 100% électrique



Jusqu'à **533 km** d'autonomie*

À pd **419€/mois** hTVA en Renting Financier**

*Les distances parcourues sur base d'une charge complète (jusqu'à 533 km pour une batterie de 87 kWh) sont calculées selon la méthode WLTP. La procédure de mesure WLTP (Worldwide Harmonized Light Vehicle Test Procedure) a pour but de tester les véhicules dans des conditions de roulage les plus réelles possibles, afin que les valeurs calculées soient les plus réalistes. Plusieurs facteurs peuvent influencer l'autonomie tels que le style de conduite, le revêtement routier, les conditions météorologiques (température extérieure, force du vent) et l'utilisation de la climatisation/chauffage. **Offre Renting Financier avec option d'achat de 35% sur une durée de 60 mois pour une Nissan ARIYA Engage 63kWh. Prix en renting financier 419€/mois hTVA, acompte de 15%, remise déduite. Prix catalogue conseillé du véhicule: 43.057,85€ hTVA. Offre valable du 01/05/2023 au 31/05/2023, valable uniquement à des fins professionnelles. Sous réserve d'acceptation de votre demande de crédit par Alpha Credit s.a., prêteur, Montagne du Parc 8C, 1000 Bruxelles, TVA BE 0445.781.316, RPM Bruxelles. Annonceur: Nissan Belux s.a. (Importateur), Bist 12, 2630 Aartselaar - TVA BE0838.306.068 - IBAN BE81 2930 0778 6024 - RPM Anvers - beluxfr@nissan-services.eu. Votre revendeur Nissan agit en qualité d'agent à titre accessoire. Photos non contractuelles. Informations environnementales: A.R. 19/03/2004 : www.nissan.be

ARIYA 0 G/KM 17,6-19,5 KWH/100 KM (WLTP) - pendant la conduite

Contactez votre concessionnaire Nissan pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule.

DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

INLASSABLEMENT, remettre l'ouvrage sur le métier

A l'heure où j'écris ces lignes, le dernier magasin Delhaize, fermé sous la menace des syndicats, redevient accessible. Un magasin qui vit, le ballet de caddies, des collaborateurs enthousiastes, des clients dans les rayons et, timidement, les prémisses d'une reprise et l'apaisement de nombreux franchisés, mis à genoux par des délégués syndicaux. Il était temps !

Cela dit, permettez-moi, chers amis, de prendre un peu de recul face à la situation. Il nous reste beaucoup de travail dans ce dossier qu'il me plaît de résumer en cette expression : scier sa propre branche. Cette image ne me quitte pas depuis le début du "conflit". Bien sûr, il faudra voir in concreto les projets de contrats avec Delhaize. Une analyse scrupuleuse sera faite mais, à ce stade, pas de procès d'intention.

En effet, vous essayez depuis trois ans nombre de crises et de difficultés et pour certains d'entre vous, rester debout est un défi de chaque instant. Chacun a besoin de toutes ses plumes pour voler.

Or, ce que font les syndicalistes et leurs affiliés me semble malhonnête. En rendant le dépôt Delhaize de Zellik inaccessible, en bloquant les camions, en peinturlurant certains magasins, en sabotant l'outil de travail d'un indépendant et, par la même occasion, le gagne-pain de ses collaborateurs, les syndicats détruisent volontairement une entreprise par risque d'y perdre du pouvoir. L'expert en droit de la franchise Pierre Demolin, qu'UCM Magazine a interviewé (lire en pages 16-19), partage le même sentiment que moi.

Si UCM se bat pour faire avancer le statut social des indépendants et des chefs d'entreprise, c'est parce que nous sommes "PMistes" dans l'âme. Cette expression, que j'emprunte au professeur français Olivier Torrès (Université de Montpellier), résume l'ADN d'UCM et notre travail quotidien.

Nous sommes résolument tournés vers l'avenir mais conscients des difficultés de terrain, à

vos écoute pour sentir le pouls de l'économie et toujours enthousiastes à l'idée d'aller à votre rencontre. Ce fut le cas, il y a quelques jours, en découvrant Clabots Tools, une PME bruxelloise spécialisée dans le secteur de la construction. Les échanges avec Audrey Clabots, la jeune cheffe d'entreprise à la tête de cette PME familiale, nous permettent de confirmer les difficultés entrepreneuriales : pénurie de main-d'œuvre qualifiée, coûts salariaux et lourdeurs administratives.

Autant d'embûches identifiées clairement dans le dernier "Starter Atlas" publié tout récemment en collaboration avec Unizo et GraydonCredit-Safe. Ce rapport annuel laisse aussi apparaître d'autres informations inquiétantes, comme la baisse du nombre de starters en Wallonie, une première depuis dix ans.

Pourtant, l'arrivée de nouvelles entreprises au sein d'une économie est fondamentale. Elles dynamisent le marché et insufflent un vent nouveau. Elles contribuent à la création d'emplois.

Chez UCM, nous allons rester particulièrement attentifs à la situation et continuer à analyser le paysage économique, notamment au travers des études de notre service lobby.

Nous avons du pain sur la planche ! Vous nous donnez la force de nous battre !



© Luc Léonard

"La santé mentale des chefs d'entreprise passe aussi par un climat entrepreneurial serein."

[Pierre-Frédéric Nyst]
Président UCM
 @UCMMouvement

SOMMAIRE

A Actus [5-10] **P** Partenaires [30-31] **U** Utile [27-29]

L'Atlas starter UCM, Unizo et GraydonCreditsafe

Baromètre PME au 1er trimestre

Le Weekend du client revient à la fin septembre

Le fédéral améliore l'accès des PME aux marchés publics

UCM en visite à Bruxelles chez Clabots (outillage et équipement)

Quinzaine de l'économie circulaire en Wallonie

De plus en plus de Belges changent de boulot

Icarius, outil précieux pour le bien-être des professionnels

Trophée de l'indépendant V00 : inscriptions ouvertes

Shyfter, un logiciel pour gérer plus facilement les horaires

Auto : le crossover Ariya replace Nissan sur le marché de l'électrique

La législation déchets et le permis d'environnement revus en Wallonie

"Guide de la concertation sociale en entreprise", publié chez Édipro

?! Interview [16-19]

Pierre Demolin

L'avocat spécialisé en droit de la franchise livre sa vision du conflit social chez Delhaize, et ses conseils pour une relation contractuelle équilibrée.

P Portraits [20-24]

ENTREPRISE "VERTE"

Salea

Julie Marée fabrique des savons naturels au lait (vache, chèvre, ânesse) à Thuin

EMPLOYEUR UCM

Groupe Loiselet

L'entreprise familiale fondée en 1956 s'est fait une place de choix dans la vente et la location de machines diverses.

M en Mouvement [34-35] **T** Sur le terrain [32]

Conférence UCM sur la cybersécurité fin mai

Liège : défi "Road-to-business" durant le Sommet des entrepreneurs

La Louvière : la Régie communale autonome, nouvelle version

D
Dossier
[12-14]
LE COWORKING SE RELÈVE DE LA CRISE COVID
La pandémie et le confinement ont modifié les habitudes de travail. Les espaces partagés redoublent d'efforts pour satisfaire les nouveaux besoins des travailleurs.



Le mensuel d'information UCM est édité par l'asbl UCM National. Les articles et archives sont disponibles en ligne gratuitement sur ucmmagazine.be.

Rédaction centrale : Clément Dormal
Rédaction finale, coordination : Christine Rossion
Mise en page : Marie Meurée
Conception graphique : hungryminds.be
Rédaction : Chée de Marche, 637 - 5100 Wierde
081/ 486 262 - info@ucmmagazine.be
Abonnements : Anne Lahaye - anne.lahaye@ucm.be
02/ 743 83 81

Impression : Remy-Roto s.a - www.remyroto.be
Editeur responsable : Jean-Benoît Le Boulengé
administrateur délégué de l'asbl UCM GSE

Siège social : Chée de Marche 637 - 5100 Wierde
081/ 32 06 11

Site internet : ucm.be

@ucm.groupe

UCM

Blog UCM Mouvement : ucmvoice.be

@UCMMouvement



Membre de We Media



Tirage moyen 2021 :
36 889 exemplaires



Banque & Assurance Partenaire d'UCM

Votre publicité dans UCM Magazine et sur ucmmagazine.be
Nathalie Héron : nathalie.heron@targetadvertising.be
081/71 15 14

Dans les médias



La RTBF diffuse des émissions UCM en télé (14 par an) et radio (22). Leur présentatrice, Isabelle Morgante, y reçoit notamment les dirigeants UCM. À (re)voir sur aivio.be



L'Avenir publie chaque samedi, en page "Job & formations", une info UCM utile aux employeurs. La compétence du seul secrétariat social francophone en action.

[Z'ONT DIT]

D'Egbert Lachaert, président de l'Open VLD, qui veut limiter les allocations de chômage dans le temps :

"Il y a vraiment un problème dans notre pays. La différence entre travailler et ne pas travailler est très limitée ou, dans certains cas, c'est plus intéressant de rester à la maison que de travailler."

Bel RTL, 08/05/23

De Georges-Louis Bouchez, président du MR, qui veut réformer la Justice :

"Avec tout le système de bracelets électroniques, de congés pénitentiaires, de libérations anticipées, etc., pour la grosse criminalité, c'est mieux de venir en Belgique qu'ailleurs."

La Libre Belgique, 18/04/23

De Vincent Van Quickenborne (Open VLD), sur le Parti socialiste et son président Paul Magnette :

"Chaque fois qu'on fait preuve d'ambition, sur le budget par exemple, c'est lui qui dit non. Je trouve cela très regrettable. Avec un socialiste comme Premier ministre, ce gouvernement n'aurait rien fait."

De Zondag, 23/04/23

De François De Smet, président de Défi, sur l'évolution du CDH vers le mouvement Les Engagés :

"J'ai vu un parti qui a détruit volontairement son ADN en se disant "on va prendre des tas de positions différentes sur un tas de sujets un peu clivants." Ça ne marche pas."

RTL info, 23/04/23

D'André Flahaut (PS), ex-président de la Chambre, sur le bonus de pension des députés :

"C'est un alignement sur les hauts fonctionnaires. On peut réformer. Ce qui est désagréable, c'est qu'on instille le doute, parce que cela porte de dire que les parlementaires sont des pourris."

La Libre Belgique, 21/04/23

De Bruno Colmant, économiste :

"On dit que l'inflation, c'est un impôt qui est comme du monoxyde de carbone, ça n'a pas d'odeur mais ça tue, c'est un impôt silencieux."

Bel RTL, 09/05/23

De Wim Robberecht, vice-amiral, chef du renseignement militaire :

"Tout citoyen doit se méfier de TikTok et de sa vie privée sur les réseaux sociaux. (...) Toute bande criminelle peut vous utiliser. (...) Cela ne concerne pas que les militaires et les parlementaires."

Sud Info, 27/04/23

Créations d'entreprises Une nette **DIMINUTION**

Chaque année, UCM, Unizo et GraydonCreditSafe publient un relevé précis des créations d'entreprises en Belgique. Cet "atlas" nous apprend qu'en 2022, 115.645 nouvelles entreprises individuelles et sociétés ont vu le jour. Un nombre en baisse pour la première fois depuis dix ans : - 3,5 % par rapport à 2021. Ce résultat est cependant à relativiser car cette année-là avait été exceptionnelle, avec un nombre record de 119.830 starters. La forte croissance (+ 12,2 %) de l'époque s'expliquait en partie par un mouvement de rattrapage post-Covid.

C'est en Flandre que le recul en 2022 est le plus marqué (- 3,6 %), devant la Wallonie (- 2,6 %) et Bruxelles qui reste pour sa part plutôt stable (- 0,4 %). À l'échelle du pays, quatre entreprises sur dix ont été créées par des femmes. Et près de deux créations sur cinq (39,7 %) sont intervenues dans le secteur des services. Suivent les professions libérales (16,2 %) avec une prédominance de la branche médicale. À noter qu'en dehors de l'horeca (+ 9,17 %) et des services (+ 2,44 %), tous les groupes sectoriels enregistrent des baisses.

Quel est le taux de survivabilité de ces starters ? Après cinq ans, 67,05 % d'entre eux sont encore

actifs. C'est un élément phare car une fois ce délai atteint, la probabilité qu'ils cessent leur activité diminue de manière substantielle. En élargissant l'horizon, on observe qu'environ la moitié des entreprises passent le cap des dix années. Pointons finalement que les créateurs d'entreprise wallons et bruxellois engagent plus vite un collaborateur au cours de leur première année d'existence que leurs homologues flamands. Cette tendance faiblit néanmoins au fil des années, ce qui pourrait s'expliquer par le nombre croissant de freelancers (indépendants travaillant en solo et généralement en BtoB, avec des contrats temporaires ou pour des projets précis).

Afin de raviver la création d'entreprise, il est essentiel selon UCM de préserver le statut social des travailleurs indépendants, de promouvoir l'entrepreneuriat féminin et de soutenir concrètement les employeurs. Un travail de sensibilisation des jeunes à l'entrepreneuriat doit aussi être effectué, notamment dans le cadre de leurs études.

L'Atlas du créateur est disponible en téléchargement gratuit.

[ucm.be/documents/lobby-etudes]

Aide énergie **PROLONGÉE**

La plateforme sur laquelle les entreprises wallonnes peuvent introduire une demande d'intervention relative à leur facture énergétique est accessible jusqu'au 31 mai (au lieu du 11 comme initialement prévu). Ce second volet de soutien concerne le troisième trimestre 2022, sur base d'une comparaison avec les montants payés un an plus tôt. Pour rappel, les dossiers doivent être remplis par un expert-comptable ou un réviseur d'entreprises externe agréé. Une enveloppe maximale de 175 millions d'euros avait été dégagée pour la création de ces aides à destination des indépendants et entreprises les plus impactés par la crise. La première phase du dispositif s'était clôturée le 20 mars.

[aide-energie-entreprises.wallonie.be]

Procès Proximedia **DÉCEPTION**

La centaine de professionnels qui avaient intenté une action collective en justice contre la société Proximedia ont perdu leur procès. Ils se plaignaient d'avoir été victimes de vente forcée pour la réalisation de sites internet. Un démarcheur était venu dans leur entreprise leur proposer des conditions exceptionnelles en cas de signature immédiate. Le contrat signé à la va-vite engageait le client pour trois ou quatre ans à des versements mensuels de 200 ou 300 euros. Un coût démesuré, mettant parfois l'activité en péril.

Pour la juge du tribunal correctionnel de Bruxelles, certains démarcheurs de Proximedia (et ses sous-marques) ont peut-être présenté le contrat de façon trompeuse, mais la société n'en est pas responsable.

Baromètre PME du 1er trimestre

L'incertitude PLANE toujours

Comme de coutume, UCM a interrogé ses indépendants et chefs de PME wallons et bruxellois en avril sur leur perception de leur activité et de l'économie en général. Au premier trimestre de l'année, la confiance des indépendants s'est améliorée pour monter à 96,3 points, soit 2,6 points de plus que trois mois auparavant. Cette amélioration peut s'expliquer par plusieurs facteurs, tels que l'accroissement du volume de travail, l'optimisme quant à la progression de celui-ci lors des prochains mois, et la confiance dans la situation de leur propre entreprise. Ce résultat reste cependant en dessous de la valeur de stabilité qui s'élève à 100. Ce cap pourrait toutefois être franchi d'ici peu, les chefs d'entreprise anticipant que leur confiance augmentera à 101 au cours du deuxième trimestre.

Autre point plutôt positif : l'appréciation des responsables de PME sur le fonctionnement de l'économie dans son ensemble est meilleure (86,4) en comparaison avec son niveau pré-

cedent (+ 3,1), mais demeure faible et donc préoccupante. Le même constat s'applique à l'indice mesurant les bénéfiques et la rentabilité. S'il continue son redressement à 91,2 points (+ 2,9), il reste beaucoup trop bas. Plusieurs facteurs traduisent ces résultats mitigés. Notons surtout l'indexation automatique des salaires, qui s'élevait à 11 % en janvier, et l'augmentation des taux d'intérêt, phénomène qui réduit les possibilités et les capacités d'emprunt. L'incertitude de l'environnement économique, la pression fiscale, ainsi que les coûts des matières premières et de l'énergie pèsent par ailleurs négativement sur les affaires.

UCM appelle dès lors à garantir le maintien des dispositifs d'aide pour les entreprises touchées par la crise énergétique jusqu'à ce qu'elle soit résorbée. Le gouvernement doit également trouver des solutions pour lutter contre les problèmes de recrutement, une difficulté persistante relayée par plus d'un patron sur quatre.

Participez au Weekend du client !

Les inscriptions sont d'ores et déjà ouvertes pour la septième édition du Weekend du client, la grande fête du commerce "physique", qui se tiendra le samedi 30 septembre et le dimanche 1er octobre.

Partout dans le pays, les commerçants, les établissements horeca et autres proposant des services, ainsi que les villes et communes sont invités à offrir au public deux journées riches en surprises et animations. Ils bénéficieront d'une campagne médiatique nationale en radio et télé, dans la presse papier et sur internet (réseaux sociaux...).

Pour participer et recevoir gratuitement le matériel de promo, il suffit de s'inscrire avant

le 7 septembre sur le portail web de l'événement coorganisé par UCM, Unizo et Comeos. Les membres de ces organismes peuvent en outre obtenir des formulaires pour le concours visant à remercier les clients.

[weekendduclient.be]



[Z'ONT DIT]

De Caroline Depuydt, psychiatre, sur le boom des demandes de suivi en santé mentale :

"Je vois (...) des syndromes dépressifs caractérisés. Nous vivons une période de permacrise. Les personnes n'ont plus le temps de se reposer entre le Covid, la guerre, la crise énergétique..."

7Dimanche, 07/05/23

De Serge Litvine, propriétaire de grands restaurants à Bruxelles, sur le plan mobilité Good Move :

"C'est dogmatique. Les Écolos prennent des mesures sur base de pseudo-consultations très ciblées. Ceux qui veulent de l'air pur et aucun bruit, qu'ils aillent à la campagne !"

La Libre Belgique, 28/04/23

Du Prince Laurent de Belgique, sur le documentaire que la télé flamande lui a consacré :

"Ils veulent me faire passer pour le prince stupide. Mais ils n'ajoutent pas que je souffre de dyslexie et que j'ai donc eu plus de difficultés dans ma jeunesse que les élèves qui n'étaient pas dyslexiques."

Het Belang van Limburg, 21/04/23

D'Éric Dupont, cordonnier à Woluwe-St-Lambert, qui part à la retraite sans avoir trouvé de repeneur :

"Maintenant il n'y a plus de formation, par manque d'élèves. On était 10.000 il y a encore trente ans, et on est 800. C'est la basket qui a tué le métier. Mais la qualité des baskets ! On achète, on jette."

RTL info, 20/04/23

De Blanche Gardin, humoriste française, qui refuse une émission caritative sur Amazon :

"Ça me gêne de toucher 200.000 euros pour une journée de travail quand l'association caritative de mon choix remporterait, elle, 50.000 euros, uniquement si je gagne."

Twitter, 21/04/23

De Philippe Gloaguen, cofondateur du Routard (1973), qui retire de la vente certaines éditions :

"La Pologne héberge énormément de réfugiés ukrainiens dans des hôtels, je ne veux pas de cohabitation de touristes en goguette avec des familles qui souffrent. Poutine m'a coûté au moins dix guides du Routard."

AFP, 18/04/23

De Pascal Carré, gérant de friterie à Calais, sur une étude américaine liant friture et anxiété :

"Une frite, c'est convivial. Les gens des États-Unis, s'ils veulent manger une frite, eh bien qu'ils viennent dans le Nord. On n'a peut-être pas le soleil mais on a les patates !"

France 3, 28/04/23



ÉLÉGANTE, MODERNE ET ÉCOLOGIQUE :

LA NOUVELLE VW ID.3 EST ARRIVÉE !

Look plus dynamique, intérieur peaufiné, technologie plus performante, matériaux durables...
La VW compacte électrique ID.3 a subi un beau lifting. Focus sur cette citadine électrique de nouvelle génération qui a tout pour plaire !

Au premier coup d'œil, on remarque d'emblée son look qui capte le regard avec son design affûté et son aérodynamisme amélioré. Le pare-chocs redessiné lui donne une allure sympathique, tandis que les sections légèrement creusées sur les côtés du capot l'allongent visuellement. À l'arrière, la partie des feux qui se trouve intégrée au hayon s'allume désormais, ce qui confère à cette ID.3 restylée une réelle signature visuelle.

Une qualité accrue dans l'habitacle

L'intérieur de la nouvelle ID.3 combine de son côté un design moderne, des matériaux durables et un équipement sans matière d'origine animale. Des éléments qui se veulent aussi plus agréables au toucher afin d'offrir une nouvelle expérience tactile. C'est le cas, par exemple,

des revêtements des sièges et des garnitures de portes en matière microfibre Artvelours Eco. Quant aux surpiques dans une couleur contrastante, elles renforcent encore le sentiment de qualité.

Une voiture intelligemment connectée

Vous vous demandez ce qu'il en est de la recharge? Bonne nouvelle : elle est désormais plus facile et encore plus pratique grâce à des fonctions de série comme le planificateur d'itinéraires intelligent qui permet, lors de longs trajets, de prévoir les arrêts de recharge nécessaire pour atteindre votre destination le plus rapidement possible. Le planificateur peut ainsi suggérer deux courtes recharges à forte puissance au lieu d'une seule longue recharge à faible puissance. En outre, le système détecte les bornes de recharge qui

sont occupées et ne les propose pas en premier lieu.

Il faut dire que cette ID.3 est dotée de la toute nouvelle génération de logiciels, qui est capable de recevoir des mises à jour à distance, et d'un concept de commande moderne et intuitif.

Un bilan carbone neutre

Chaque modèle ID. 100% électrique permet de rouler sans émettre de CO₂ ! Comment ? Grâce à une sélection rigoureuse des fournisseurs de composants, au recours à l'énergie verte pour la production et à la compensation des émissions de CO₂ liées à la production via des investissements dans des projets environnementaux. La marque a en effet l'ambition de ne plus émettre de CO₂ d'ici à 2050 : c'est l'objectif "Way to Zero".

Une finition Business exclusive et super avantageuse

Bon à savoir : la nouvelle ID.3 est aussi disponible en finition Business, spécialement étudiée pour répondre aux besoins de celles et ceux qui veulent un niveau de confort et d'équipement supérieur.

Et cette finition peut même être personnalisée selon les desiderata de chaque client !

Avec son rapport équipement/prix très attractif, la finition Business offre de nombreux de points positifs :

- l'avantage client le plus intéressant
- La meilleure valeur résiduelle de sa catégorie et un loyer attractif
- Un faible ATN
- Un Total Cost of Use optimisé
- Une déductibilité fiscale à 100%

Intéressé(e) ? Commandez-la dès à présent.

Plus d'informations sur <https://www.volkswagen.be/fr/modeles/new-id-3.html>

8 Marchés publics **ACCÈS** facilité pour les PME

Le Conseil des ministres a approuvé fin avril un avant-projet de loi destiné à simplifier l'accès aux procédures des marchés publics pour les petites et moyennes entreprises. La disposition principale de ce projet concerne toutes les entreprises et vise à faciliter le versement d'avances dans le cadre des marchés. Le paiement d'une avance permet à l'adjudicataire, c'est-à-dire celui qui a remporté le contrat, d'augmenter ses liquidités en attendant le règlement des premières factures. Un principe est instauré selon lequel l'adjudicateur, celui en charge du marché, a le droit d'octroyer des avances dont la valeur ne peut dépasser 20 % du montant initial du marché, avec un plafond de 225.000 euros. Lorsque l'adjudicateur est une autorité administrative et l'adjudicataire une PME, une avance d'une somme équivalente à minimum 5 % du montant initial du marché doit être versée. Ce montant grimpe à

10 % pour les petites entreprises et à 20 % pour les microentreprises.

Une indemnité de soumission au bénéfice des entreprises non sélectionnées est en outre prévue dans le cas où la procédure aurait nécessité qu'elles fournissent certains efforts intellectuels ou créatifs afin de pouvoir introduire leur offre. Ce paiement sera obligatoire lorsque des échantillons, des maquettes, des prototypes ou des dessins sont requis pour participer au marché.

L'adjudicateur devra finalement, dans un souci de transparence, communiquer aux entreprises qui ont participé à un marché public leur place individuelle dans le classement provisoire immédiatement après l'examen des offres.

Ces différentes mesures s'inscrivent dans le plan d'action adopté par le gouvernement fédéral en novembre 2021.

À la rencontre de Clabots

Fin avril, une délégation UCM emmenée par le président Pierre-Frédéric Nyst s'est rendue au siège de Clabots, une PME familiale (quatrième génération) basée à Bruxelles et spécia-

lisée dans l'équipement et la construction. Après une présentation de l'entreprise par la CEO Audrey Clabots (à droite sur la photo) et son équipe, UCM a pu visiter les installa-



tions, rencontrer les collaborateurs et aborder lors d'une table ronde avec les dirigeants leurs difficultés au quotidien : pénurie de main-d'œuvre, coûts salariaux, préoccupations en matière de mobilité, lourdeurs administratives toujours plus importantes... Ces échanges ont nourri la réflexion d'UCM en vue de l'élaboration de son mémorandum 2024.

Notons encore que le journaliste François Mathieu et ses étudiants de l'école de journalisme de Louvain (EJL) ont participé activement à cette visite.

LES TOPS

Activité touristique soutenue

La réforme des rythmes scolaires dans l'enseignement francophone décale les périodes de vacances. La fréquentation des activités touristiques (et donc de l'horeca) est lissée à un niveau plutôt élevé, malgré un printemps maussade. Le défi à relever pour la belle saison est celui du recrutement de la main-d'œuvre...

La production éolienne en mer du Nord va être multipliée par dix d'ici 2050. Le projet est mené conjointement par neuf pays dont la Belgique, qui est à la pointe de cette technologie offshore.

L'inflation sous-jacente a (enfin) entamé sa décrue, passant de 8,57 % en mars à 8,28 % en avril. L'inflation globale a, elle, diminué de plus de 1 % en avril par rapport à mars pour se stabiliser à 5,60 %.

Les cinq prochains astronautes européens, parmi lesquels figure le Belge Raphaël Liégeois, ont entamé leur formation de base. Ils devraient s'envoler vers l'ISS (station internationale) en mai 2026 au plus tôt.

Inspirée du bonnet phrygien, la mascotte des JO de Paris 2024 est fabriquée en France, chez Doudou et Compagnie (Bretagne). C'est la seule usine de production de peluches encore active en Europe.

Un drone-sonar a retrouvé en mer de Chine, à 4.000 m de fond, un navire japonais coulé en 1942 avec un millier de prisonniers à bord, majoritairement australiens. Les familles peuvent enfin faire leur deuil.

Fermé depuis dix-sept ans, le mythique palace Astoria de Bruxelles, qui date de 1910, devrait rouvrir l'an prochain. Les 125 chambres seraient louées entre 500 et 1.000 euros la nuit.

LES FLOPS

Du mobilier qui coûte un pont

Les frais d'ameublement de la nouvelle Maison des parlementaires à Namur laissent perplexe. Machine à café à 2.400 euros, sofa dépassant les 18.000 euros... Le coût total est évalué à environ 2,35 millions d'euros. Détail navrant : la procédure d'attribution du marché public fait l'objet de soupçons d'irrégularité.

Le président des États-Unis, Joe Biden, s'est déclaré candidat à sa réélection fin 2024. En cas de victoire, il entamerait son second mandat à 82 ans, pour le terminer à 86 ans !

La Belgique garde la fiscalité sur le travail la plus lourde des pays industrialisés (OCDE, 2022) : 53 % pour un célibataire sans enfant avec salaire moyen. Alors que la moyenne des 38 États est à 34,6 %.

Les syndicats recevront 10 millions d'euros cette année et 10 millions en 2024 en "frais d'administration" supplémentaires pour l'indemnisation des chômeurs.

La prépension a été remplacée par le chômage avec complément d'entreprise (RCC). En 2022, sur 10.964 bénéficiaires, quinze à peine ont repris un emploi. Un changement pour rien...

L'été 2022 a été chaud et sec en Europe, particulièrement au sud-ouest du continent. Globalement, les huit dernières années ont été les plus chaudes depuis le début de l'ère industrielle.

Confiant, le Sporting d'Anderlecht avait vendu ses abonnements playoffs compris. Le club n'accède pas à cette phase finale, réalisant sa pire saison depuis plus de 80 ans. Un remboursement s'opère au prorata.

Wallonie

Les acteurs de l'économie CIRCULAIRE à l'honneur

Du 22 mai au 2 juin, la deuxième édition de la Quinzaine de l'économie circulaire mettra à l'honneur de nombreuses initiatives adoptées en Wallonie, et donnera des idées pour bien d'autres à venir.

Cette opération d'envergure entend brasser un maximum de secteurs d'activité et permettre à tous les publics de rencontrer les acteurs de l'économie circulaire, mais aussi de prendre connaissance des services d'accompagnement et de financement aux entreprises proposés par Wallonie Entreprendre (WE).

Une multitude d'événements sont programmés : webinaires, conférences, visites d'entreprises, séances de sensibilisation, découverte

d'un chantier circulaire... La quinzaine se clôturera le vendredi 2 juin par une table ronde d'experts et la découverte de la nouvelle carte de l'économie circulaire sur le territoire wallon. Les participants pourront échanger autour d'un "walking lunch" avec des entreprises inspirantes qui ont déjà intégré ces valeurs dans leur activité économique.

En bénéficiant de l'expérience d'autrui, en échangeant sur les bonnes pratiques et sur les pistes d'actions qui rendent les entreprises plus résilientes face aux changements, le seul risque est d'être inspiré !

[economiecirculaire.wallonie.be]

Réseau d'experts



Pour aider les dirigeants à intégrer l'économie circulaire dans leur entreprise, un réseau de référents bas carbone couvre l'entièreté de la Wallonie. UCM en fait partie, se concentrant pour sa part sur les PME et TPE.

Concrètement ? Un référent vient réaliser, dans l'entreprise, un diagnostic afin de l'aider à réduire ses consommations énergétiques liées aux infrastructures et aux activités. Son analyse porte tant sur les consommations, la conformité des groupes de froid, l'éclairage ou l'IT que sur les flux de matières entrants et sortants (déchets), la mobilité... Ce travail débouche sur des pistes d'actions réalistes qui intègrent les concepts de l'économie circulaire : isolation, sobriété, production électrique par des panneaux photovoltaïques, tri des déchets, mobi-

lité multimodal, récupération de chaleur...

Toutes les solutions envisageables sont de nature à renforcer la résilience de l'entreprise face aux pénuries de matières premières, à l'augmentation du prix des énergies... Elles peuvent tendre vers de nouveaux business models innovants comme l'économie de la fonctionnalité ou la symbiose industrielle.

La mission du référent consiste en outre à informer l'entreprise des aides publiques à activer en vue de financer ces actions (prêt, chèque...).

À l'issue du diagnostic, libre à l'entreprise de solliciter un accompagnement pour la réalisation des actions qu'elle souhaite implémenter.

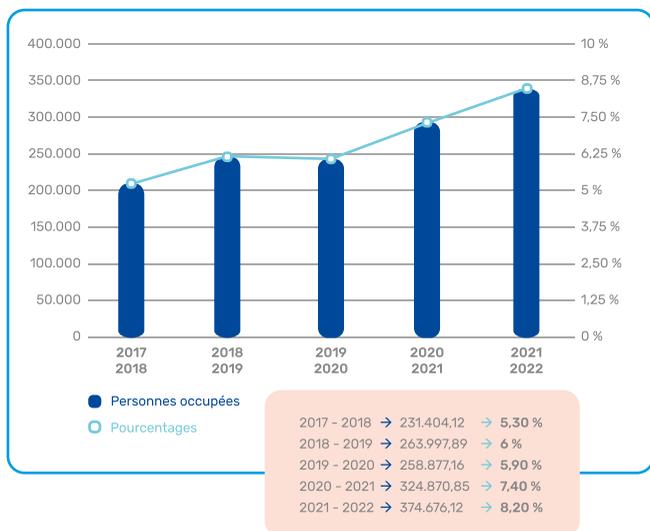
[economie.circulaire@ucm.be]



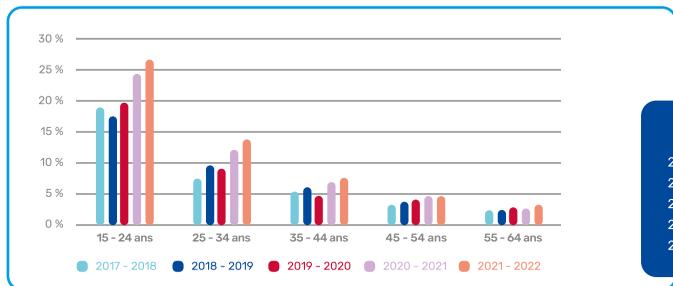
CHANGEMENT d'emploi

Entre 2021 et 2022, plus de 8 % des Belges occupés ont changé d'emploi. Un chiffre en augmentation depuis la pandémie de Covid, avec de fortes disparités en fonction de l'âge et du secteur du travailleur.

Proportions des changements d'emploi



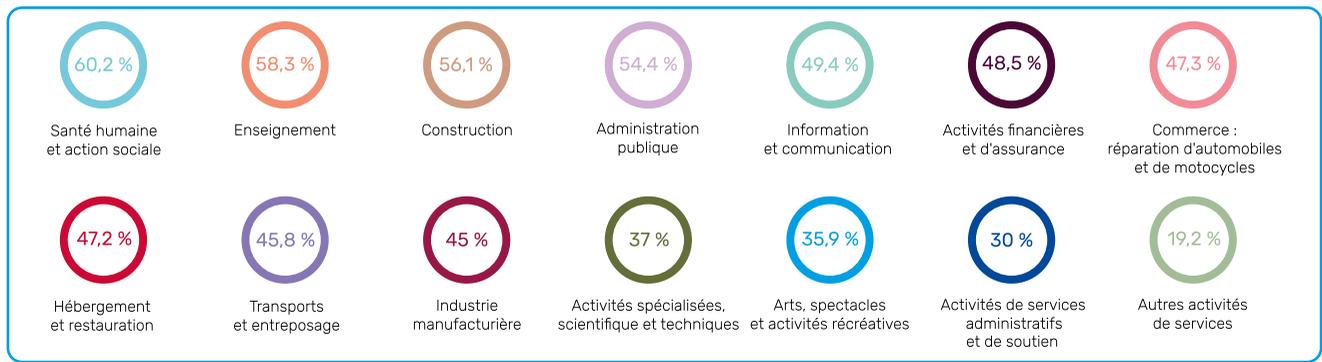
49,2 %
des travailleurs changeant d'emploi quittent leur secteur



Changements d'emploi suivant l'âge

	15 - 24 ans	25 - 34 ans	35 - 44 ans	45 - 54 ans	55 - 64 ans
2017 - 2018	→ 18,7 %	7,5 %	5,4 %	3,1 %	1,5 %
2018 - 2019	→ 16,9 %	9,8 %	5,8 %	3,3 %	1,5 %
2019 - 2020	→ 19,9 %	9,4 %	4,9 %	3,5 %	1,8 %
2020 - 2021	→ 24,3 %	11,6 %	7,1 %	4,6 %	1,7 %
2021 - 2022	→ 25,7 %	13,4 %	7,4 %	4,7 %	2,1 %

Fidélité des personnes changeant d'emploi à leur secteur



Source : Statbel

PROPERTY
À VENDRE / À LOUER

Hélécine Green Business Park

BVI.EU

**BUSINESS
PROPERTY
DEVELOPMENT**



**DISPONIBLE
Q4 2023**

DONNEZ À VOTRE ENTREPRISE LA POSSIBILITÉ DE SE DÉVELOPPER

- 30 unités modulaires pour PME
- Unités de 60 à 240 m² (hauteur 6,20 m), combinables entre elles
- Parc durable idéalement situé
- Secteurs privilégiés : production, entreposage, services, artisanat et petite industrie
- Pour espace de stockage ou de production, combiné ou non à un showroom B2B, un atelier et/ou des bureaux

À VENDRE / À LOUER

Nivelles-Nord Green Business Park



**DISPONIBLE
Q1 2023**

Scannez les codes QR pour en savoir plus.

Découvrez tous nos projets sur bvi.eu
ou contactez-nous :

SALES@BVI.EU | +32 (0)3 355 16 69

- 46 unités PME modulaires, 3 plateaux de bureaux et 147 places de parking
- Pour PME industrielles et logistiques
- Stockage, production avec ou sans atelier et bureaux
- Parc durable flexible, moderne et modulable
- Situation privilégiée à proximité des grands axes autoroutiers
- Possibilité de livraison clé sur porte

INVESTIR EN TOUTE INSOUCIANCE DANS L'IMMOBILIER PROFESSIONNEL ?

Nous vous guidons et vous donnons des conseils sur mesure.

Coworking, entre reprise et **INNOVATION**

Fortement ralentis par les crises sanitaire et (dans une moindre mesure) énergétique, les espaces de coworking retrouvent aujourd'hui leur rythme de croisière. Ils doivent cependant s'adapter aux nouveaux besoins des travailleurs qui les fréquentent.

/ Clément Dormal

L'un des facteurs unanimement reconnus comme constituant un risque psychosocial chez l'indépendant est la solitude. Isolé, il se plonge tellement dans son travail qu'il en oublie parfois de se déconnecter ou de tisser des relations humaines. Certains ont trouvé la parade en travaillant dans des espaces de coworking, où des gens de métiers et d'horizons différents se retrouvent pour bosser, mais aussi échanger, sociabiliser, et innover. Il en existe environ 500 répartis sur l'ensemble du territoire belge mais de manière inégale. La Flandre et Bruxelles sont ainsi beaucoup mieux desservies que la Wallonie.

L'effet est frappant lorsqu'on jette un coup d'œil à la carte de la Belgian Workspace Association (BWA), qui représente 285 de ces espaces. Si les emplacements semblent s'entasser à Bruxelles et couvrent une majeure partie de la Flandre, la Wallonie paraît désespérément vide. C'est bien simple, la BWA ne recense qu'une grosse quinzaine de centres de coworking de notre côté de la frontière linguistique, soit environ autant que la seule ville d'Anvers. Parmi ceux-ci, sept sont situés dans le Brabant wallon, trois à Namur et deux à Liège. Plusieurs causes expliquent cette disparité. Certaines sont historiques, d'autres financières, mais la principale est démographique. Les personnes utilisant un espace de coworking habitent généralement à proximité du lieu qu'elles fréquentent entre le travail à domicile et les rendez-vous chez les clients. Avec une densité de population beaucoup plus faible qu'en Flandre, la Wallonie a du mal à rencontrer ce double critère de proximité et de densité.

75 % des espaces en bonne santé

Idéalement, un espace de coworking devrait s'étendre sur 2.000 m² avec 200 membres payants assez rapidement pour que le projet soit viable. Aujourd'hui, 25 % des espaces se portent très bien, 50 % sont à l'équilibre et les 25 % restants connaissent plus de difficultés. "Cela signifie que 75 % tirent leur épingle du jeu", se réjouit Édouard Cambier, directeur de la BWA et d'un espace à Bruxelles. "Ceux qui ne vont pas bien ont entamé leur activité en 2019 ou 2020. Le Covid leur est tombé sur la tête et ils n'ont pas eu le temps d'attirer de la clientèle et de faire beaucoup de prospection. Ils ont donc redémarré après l'été 2022 et sont encore dans le rouge."

Le marché a repris vigueur avec de nombreuses initiatives. Les structures créées ont ainsi largement compensé les quelques faillites, alors que les plus gros réseaux de coworking qui avaient mis certains espaces en veilleuse ont décidé de les (r)ouvrir. Autre particularité liée aux nouvelles méthodes de travail : des groupes internationaux ont choisi de s'attaquer au marché belge. Ils suivent leurs habitués qui ont en partie quitté Londres pour (télé)travailler en Belgique.

Foisonnement d'idées

S'il faut du temps aux espaces pour établir et fidéliser une clientèle, cette dernière n'est pas revenue de manière uniforme après la pandémie de Covid-19. Les premiers à avoir franchi les portes de ces lieux de travail partagé sont les métiers de contact. Ceux qui travaillent dans l'innovation, les ressources humaines, les



Edouard Cambier (BWA).

sales, le marketing. À l'inverse, il aura fallu plus longtemps à ceux œuvrant dans le back office ou dans des entreprises bien digitalisées pour reprendre leurs habitudes pré-Covid.

Ce que les utilisateurs recherchent a aussi évolué. Plus question de seulement se concentrer sur le travail. "Ils viennent rencontrer de nouvelles personnes pour pêcher des idées innovantes. Quand on arrive aujourd'hui dans nos espaces, il ne faut pas bourrer son agenda avec des dizaines de réunions sur Teams ou Zoom, il est essentiel de garder du temps pour échanger, refroidir le cerveau et le nourrir de nouvelles idées." Les espaces de coworking ont dès lors également dû s'adapter pour laisser davantage de place à la convivialité. La machine à café, déjà populaire auparavant, est ainsi vraiment devenue le centre névralgique des lieux de coworking. "Les travailleurs ont pris certaines habitudes en bossant chez eux. Il faut donc que tous ces avantages soient dis-



© AdobeStock

De nombreux espaces misent sur la convivialité.

ponibles au bureau. Actuellement, j'ai des gens qui viennent et qui me disent qu'ils n'ont rien à faire. Ils ont fait toutes leurs tâches à la maison ou chez le client et ils viennent seulement sociabiliser." C'est aussi dans cette optique que la cantine a refait son apparition.

Parmi les autres points d'attention d'aujourd'hui, notons le besoin de salles de réunion avec une bonne acoustique, un parking accessible, des salles de repos et de production pour réaliser des podcasts ou des montages vidéo, et l'importance accordée à la lumière naturelle du

jour. Sans oublier la popularité croissante des endroits où les animaux de compagnie sont admis, de nombreuses familles ayant adopté un compagnon à quatre pattes en 2020.

Des prix variables

Mais quel est le profil des abonnés au coworking ? Contrairement à certaines idées reçues, il s'agit majoritairement d'hommes d'une quarantaine d'années qui ont décidé d'entreprendre après avoir quitté leur poste de salarié. Ils côtoient des jeunes qui ont fini l'université. Les

femmes sont un peu moins présentes. Notons cependant qu'un espace leur est exclusivement consacré dans le réseau de la BWA. Il se nomme Womanly et est situé dans une partie d'un espace mixte à Watermael-Boitsfort.

Le tarif des différents lieux peut varier fortement en fonction de la zone dans laquelle ils se trouvent. Le coût d'un mètre carré n'est en effet pas le même à Saint-Hubert, à Nivelles ou à Bruxelles. Les différents avantages et le standing du coworking peuvent également alléger ou alourdir la facture finale.

Des PME décident de franchir le pas

De nombreuses entreprises ont intégré depuis plusieurs années les espaces de coworking dans leur stratégie pour attirer de nouveaux talents. Il arrive en effet de plus en plus régulièrement que les salariés de certains secteurs, comme la consultance, ne se rendent qu'une fois par semaine ou par mois au siège de l'entreprise pour recevoir leur mission. Par la suite, libre à eux de travailler depuis chez leur client, à domicile, ou dans un espace de coworking se trouvant à proximité de chez eux.

Cette réalité s'applique moins aux PME, même si certaines semblent suivre le mouvement. "Pour les PME, il y a un vrai calcul à faire, notamment quand on pense au prix d'une éventuelle voiture, à la nervosité qu'un long trajet peut engendrer pour le collaborateur, au confort de vie par rapport aux enfants. On se dirige en effet vers ce mode de fonctionnement même si on n'a pas encore de chiffres", témoigne Édouard Cambier.

Il pointe cinq éléments qui pourraient convaincre un patron de PME de choisir ce mode de travail pour ses employés : une réduction des coûts (en particulier à l'heure de la

diminution de la taille des espaces de travail) ; de la flexibilité par rapport à l'évolution de l'entreprise ; des infrastructures et des équipements modernes et de qualité ; des possibilités de networking et de coopération avec d'autres professionnels de divers secteurs (pouvant mener à de nouveaux partenariats commerciaux) ; et enfin une ambiance de travail conviviale et propice à la créativité comme à la productivité.

Édouard Cambier estime donc que, dans le cadre d'une PME, l'éparpillement des collaborateurs ne risque pas d'engendrer une perte de lien. "Ce sont des boîtes où on communique souvent via WhatsApp, même le week-end. Le modèle de PME est très différent de celui de la grande entreprise ou du groupe international. Il y a généralement une vraie culture d'entreprise. C'est cette caractéristique que la société doit arriver à développer pour éviter une éventuelle dégradation des liens."



© AdobeStock

La machine à café est devenue un élément clé du concept.



© AdobeStock

Le coworking s'est mieux implanté en Flandre et à Bruxelles qu'en Wallonie.

Un espace convivial et écoresponsable à Mons

Co-GuestHouse, à Mons, fait partie de ces espaces de coworking qui ont ouvert juste avant la pandémie, en 2019 pour être précis. "Le Covid nous a coupé les ailes en plein élan. Comme pour de nombreux espaces de travail partagés, la pandémie a eu un impact désastreux sur notre activité en 2020 et 2021. La reprise n'a vraiment eu lieu qu'en février dernier, avec de nouvelles habitudes et tendances auxquelles nous avons dû faire face. Fort heureusement, nous avons pu compter sur un taux de fidélité record de nos clients historiques", indique Françoise Saint-Ghislain, qui a créé l'espace avec son mari François.

La Co-GuestHouse est une maison de boulevard aux valeurs écoresponsables qui propose la location de trois espaces modulables tout en offrant une variété de services complémentaires (catering, formations...). Les visiteurs y viennent pour "coworker" ou participer à une réunion, un teambuilding, un afterwork, voire d'autres activités plus récréatives. "Les professionnels recherchent un espace agréable et flexible qui s'adapte à leurs exigences d'horaire, d'accessibilité, de facilité, de confidentialité.

Ils ont un grand besoin de chaleur humaine et d'échanges, que l'on parle d'échanges sociaux ou de compétences", poursuit Françoise Saint-Ghislain.

Convaincus que l'art occupe une place importante dans l'éveil de la créativité, les propriétaires ont ouvert la Co-Gallery où des artistes locaux exposent leurs œuvres tout en embellissant les lieux. Ils offrent par ailleurs un accompagnement en marketing et communication ainsi qu'en développement commercial. "Nous sommes persuadés que la formation va jouer un rôle crucial dans le contexte d'évolution de notre société. C'est pourquoi nous avons à cœur de promouvoir les formations dispensées par des acteurs externes et que nous avons lancé les nôtres. Le fait de se former en dehors de l'entreprise participe également à un meilleur apprentissage."

Le tarif de la maison (ouverte tous les jours 07:30-22:30), qui varie selon l'espace occupé et la durée de la location, peut aller de 25 à 370 euros HTVA.

[co-guesthouse.be]



Françoise et François se sont lancés en 2019.



Co-GuestHouse se situe dans le centre de Mons.



exporte son dynamisme en Flandre !

**Votre
espace bureau
sur-mesure
à louer**
à partir de 16m²



📍 à Namur | à Diegem

Burogest élargit son offre d'espaces de travail en s'implantant à proximité de Bruxelles.

Bureau privé/flex ■ Coworking
■ Salles ■ Bureau virtuel



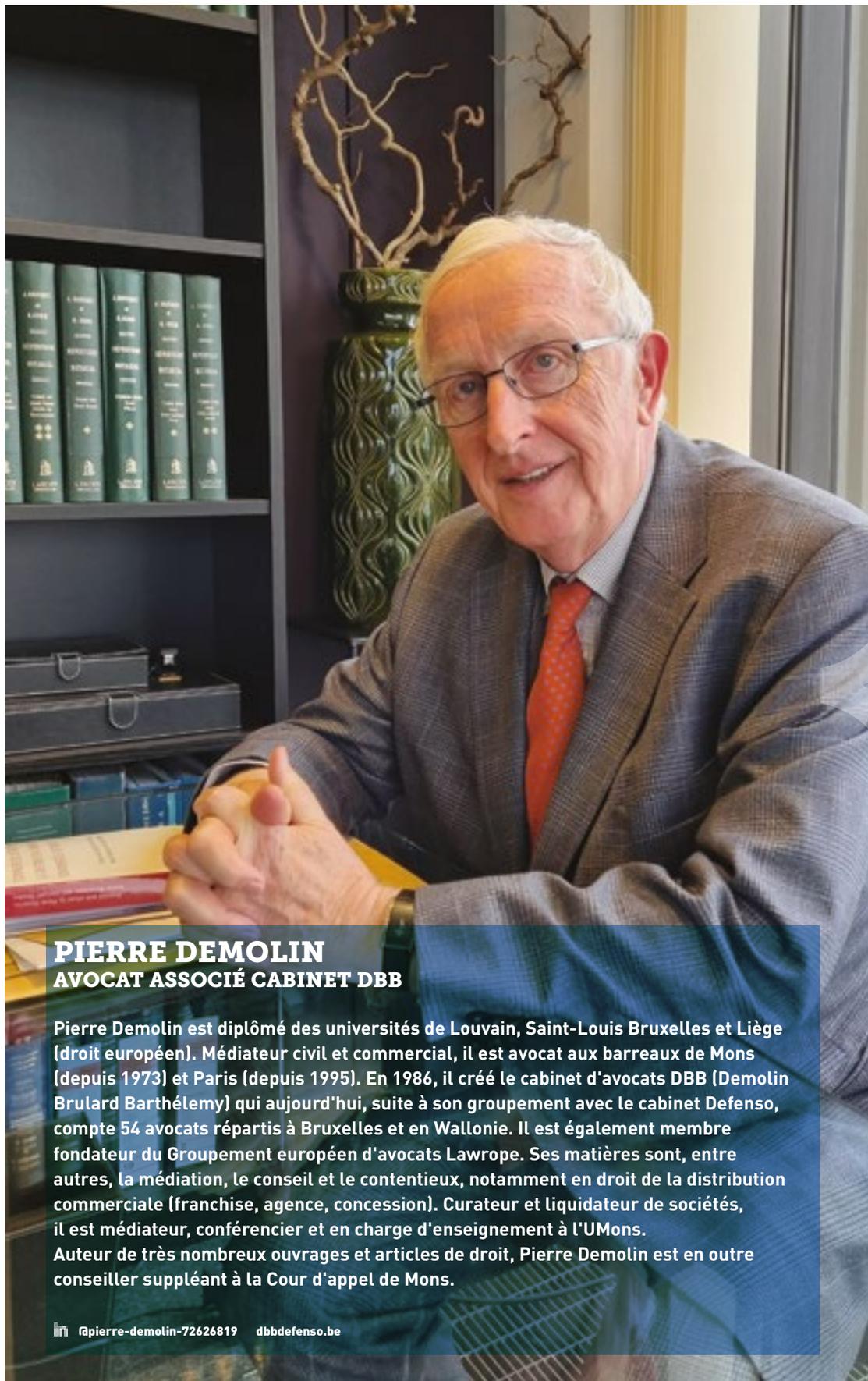
PRÉPAREZ VOTRE VISITE !

CONTACT DIEGEM : +32 (0)499.74.31.47

CONTACT NAMUR: +32 (0)81 20 66 40

WWW.BUROGEST.BE





"Le business manque aujourd'hui de respect et d'éthique."

PIERRE DEMOLIN
AVOCAT ASSOCIÉ CABINET DBB

Pierre Demolin est diplômé des universités de Louvain, Saint-Louis Bruxelles et Liège (droit européen). Médiateur civil et commercial, il est avocat aux barreaux de Mons (depuis 1973) et Paris (depuis 1995). En 1986, il crée le cabinet d'avocats DBB (Demolin Brulard Barthélemy) qui aujourd'hui, suite à son groupement avec le cabinet Defenso, compte 54 avocats répartis à Bruxelles et en Wallonie. Il est également membre fondateur du Groupement européen d'avocats Lawrope. Ses matières sont, entre autres, la médiation, le conseil et le contentieux, notamment en droit de la distribution commerciale (franchise, agence, concession). Curateur et liquidateur de sociétés, il est médiateur, conférencier et en charge d'enseignement à l'UMons. Auteur de très nombreux ouvrages et articles de droit, Pierre Demolin est en outre conseiller suppléant à la Cour d'appel de Mons.

 @pierre-demolin-72626819  dbbdefenso.be

La **BRUTALITÉ** du dossier Delhaize me rappelle la Sabena

Pierre Demolin est "la" référence en droit de la franchise. L'avocat défend les intérêts de franchisés de chaînes et (parfois) bataille ferme. Il porte un regard expert sur le dossier Delhaize, les syndicats et leur communication, avant de délivrer quelques conseils aux candidats franchisés.

/ Isabelle Morgante

- Pourquoi avoir fait de la franchise votre spécialité ?

- Il y a une trentaine d'années, peu d'avocats travaillaient la matière chez nous. J'étais inscrit au barreau de Paris et avais constaté que plusieurs cabinets d'avocats parisiens se consacraient au droit de la franchise. Je me suis donc spécialisé dans cette matière, et j'ai très vite eu des clients. Cela permet de travailler pour des entreprises de toutes tailles, c'est un réel avantage.

- Avec notamment des PME qui grandissent ?

- Il y a des multinationales actives en franchise. Cela dit, il y a énormément de petits réseaux de quarante ou soixante franchisés qui tournent très bien, dont on ne parle quasi jamais parce qu'ils sont tellement bien qu'il ne faut pas parler d'eux. C'est utile de pouvoir fréquenter des grands, des petits, des franchiseurs qui donnent le droit et des franchisés qui reçoivent le droit et qui exploitent le droit qu'on leur donne.

Je prône un profit partagé et pas que les miettes au franchisé

- Quelle est votre expertise face à un franchisé ou un franchiseur ?

- Il est de deux ordres. Le premier est très important, il permet de concevoir ou de négocier

les contrats de franchise. Ensuite, il faut gérer les problèmes qui peuvent survenir pendant l'exécution du contrat. Je constate, cela dit, une tendance malheureuse des grands franchiseurs multinationaux à ne pas beaucoup respecter le franchisé. Il doit être défendu, je le fais de manière constante. À l'inverse, je défends aussi le franchiseur et le respect du contrat par le franchisé. Ma qualité de médiateur me permet de prendre à bras-le-corps les éventuels problèmes.

- La médiation est toujours possible ?

- Sincèrement oui, en obtenant des résultats tout à fait remarquables, si on se trouve devant un franchiseur ouvert au dialogue. Alors, le franchisé est à même de comprendre où réside son intérêt.

- Dans le dossier Delhaize, la tâche du conciliateur a l'air particulièrement compliquée.

- Absolument. Delhaize a été trop brutal dans ses déclarations.

- La communication est-elle bonne ?

- Non, on a l'impression qu'ils ne respectent pas les travailleurs qu'ils veulent confier à leurs futurs franchisés. Vont-ils donner les informations suffisantes à tous ces candidats franchisés pour qu'ils atteignent une rentabilité correcte dans le cadre de leur activité en mainte-

nant les droits des travailleurs transférés ? À ce sujet, je rappelle que la loi de 2005, transposée dans le code de droit économique, oblige le franchiseur à donner toute une série de renseignements avant la signature d'un contrat de franchise. Une loi existait déjà en France. Nous avons suivi en 2005 pour tenter de protéger les franchisés quand ils négocient leur contrat et qu'ils puissent à ce moment-là être certains que leurs grands investissements seront fructueux. Cette loi a un peu assaini le marché, mais pas complètement. Elle doit être perfectionnée car il y a encore beaucoup d'abus. Je préside la commission d'arbitrage qui évalue la loi et fait des propositions d'amélioration. C'est un dialogue permanent. Nous avons émis une vingtaine d'avis, publiés sur le site web du SPF Économie, dont les juges peuvent s'inspirer, mais aussi les parlementaires s'il faut modifier la loi.

- Un exemple parmi d'autres ?

- La loi de 2005 oblige le franchiseur à donner la liste de toutes les obligations du franchisé, pour attirer son attention notamment sur l'obligation de non-concurrence. Finalement, le document d'information pré-contractuelle contenant ces informations est tellement compliqué qu'on n'arrive pas au but souhaité. Durant deux ans, la commission d'arbitrage a dressé une liste de points à indiquer dans ce document de manière limitative, en tenant compte de l'évolution des pratiques commerciales, du droit des marques, du droit

des enseignes et du droit internet. La liste a été transmise par la commission aux deux ministres compétents, qui jugeront de l'utilité d'en faire un projet de loi et de le soumettre au Parlement.

- Craignez-vous une quelconque opposition ?

- Non, parce qu'ici, la commission fait en sorte que la négociation des contrats soit loyale et que les relations entre franchiseurs et franchisés soient les plus fluides possibles.

- Se franchiser, est-ce toujours devenir le pot de terre contre le pot de fer ?

- Ça peut l'être. Les grands réseaux n'ont pas toujours le respect des franchisés et c'est important de les défendre. Mon travail est de reconstituer les droits de mes clients. Notamment celui d'un de mes clients, mis récemment à la porte de son magasin en quelques minutes. Que deviennent-il lui et ses collaborateurs ? Dans le concept de la franchise, il y a l'obligation pour le franchiseur d'assister le franchisé, de travailler avec lui pour résoudre les problèmes et améliorer l'activité. Lors de la crise énergétique, des franchiseurs ont dit aux franchisés de se débrouiller, alors que la notion d'assistance doit faire partie du contrat.

- Un candidat franchisé peut obliger le franchiseur à mettre ces notions d'assistance noir sur blanc ?

- Il pourrait, mais les contrats sont formatés et lorsque d'autres candidats repreneurs attendent derrière la porte, le magasin lui échappera.

Les syndicats placent leur intérêt avant celui des travailleurs

- Quel regard portez-vous sur le dossier Delhaize ?

- Ça me fait penser à la faillite de la Sabena, même si le contexte n'est pas le même. Delhaize

n'est plus belge depuis un certain temps, mais les gens y sont attachés, comme ils l'étaient pour la Sabena. Je dois, cela dit, préciser que j'ai toujours obtenu beaucoup de concertation avec la direction (d'avant). Je n'ai jamais dû aller plaider au tribunal pour des franchisés Delhaize.

"Les franchiseurs multinationaux aiment le rendement financier, pas le commerce."

Je reste confiant si Delhaize continue de gérer la franchise comme il l'a fait jusqu'à présent. Confiant mais inquiet de la brutalité des communications et de la manière dont il a pris ses décisions. Delhaize pouvait être beaucoup plus doux et coopérant. Mais les syndicats exagèrent aussi. Je crains qu'ils soient là pour préserver leurs postes à eux plus que ceux des travailleurs. Je connais des franchisés qui tournent très bien, où les patrons dialoguent et travaillent avec leurs employés. L'omerta des syndicats sur le concept de la franchise est fondée sur quelque chose d'inexact parce que contraire à la réalité.

- C'était plus simple avec l'ancienne direction ?

- Ce ne sont plus des épiciers mais des financiers, c'est le problème éternel. Si les activités sont partagées dans un réseau, il faut aussi que le profit soit correctement partagé et pas seulement vers le franchiseur et des miettes au franchisé.

- Où vous situez-vous dans ce dossier ?

- J'ai des clients en attente de reprise de points de vente, mais il faut que les contrats se règlent correctement et qu'ils soient complètement informés. Il y a beaucoup de pièges dans la franchise ici. Si, par exemple, un franchisé reprend un point de vente et qu'il y a des travailleurs malades de longue durée, qu'est-ce qu'on fait ? S'il existe, que devient le fonds de pension ? Il faut parler de tout ça. À un moment donné, on doit respecter la loi de 2005 sur l'information précontractuelle.

- Avez-vous vu un contrat de franchise ?

- Non. Mes clients sont tenus par la confidentialité. Je trouve ça un peu étonnant.

- Ça vous frustre ?

- Pas du tout, mais je leur dis "prudence" parce que le franchiseur est obligé de communiquer le projet de contrat au moins un mois avant la signature. Je prends l'exemple des bâtiments. Si Delhaize récupère les bâtiments à la fin de la franchise, que deviennent les investissements du franchisé ? Il doit être indemnisé. Il y a tant d'abus dans la matière que la Région wallonne a légiféré et modifié les règles des baux commerciaux.

- Quel est l'état d'esprit de vos clients candidats repreneurs ? Sont-ils confiants ?

- Quand quelqu'un est sur le point de créer une entreprise, je sens toujours cette espèce d'excitation, d'adrénaline qui masque des choses parfois phénoménales dans les contrats. Le conseil à donner est de consulter un avocat et un comptable pour examiner le dossier. Voir si le plan financier est correct et ce que devient le magasin à la fin du contrat. Quand le contrat est signé, c'est trop tard, sauf clauses nulles. Dans ce cas, on peut demander leur nullité. À noter que s'il n'y a pas eu la communication du document d'information précontractuelle dans un délai d'un mois avant la signature du contrat, on peut dans les deux ans demander la nullité de tout.

- Selon vous, y a-t-il un profil idéal de candidat franchisé ?

- L'essentiel est de savoir faire tourner un magasin, ce n'est pas donné à tout le monde. Il faut notamment gérer du personnel, les commandes et les clients. Celui qui y parvient a de gros atouts mais il doit se faire assister aux niveaux juridique et comptable parce qu'il ne peut pas tout connaître. En plus de vérifier les conditions du contrat, la rentabilité et de connaître le montant des emprunts bancaires, il faut superviser ses collaborateurs. Aux Pays-Bas, le secteur alimentaire repose en partie sur le travail des étu-

"Il est toujours possible de trouver des solutions avec un franchiseur qui dialogue."

dians. Les syndicats n'aiment pas cela puisqu'ils perdent des postes. Tenons compte de tous ces éléments et soyons modérés. Un étudiant ne connaît pas le magasin comme un employé qui a dix ans de maison. Il faut donc trouver un juste milieu.

- Vous êtes avocat au barreau de Paris, le milieu de la franchise en France est-il différent du nôtre ?

- Les problèmes sont les mêmes. Les franchiseurs manquent aussi de respect et me semblent plus voraces. Il existe des mouvements, presque syndicaux, de franchisés qui se réunissent pour revendiquer leurs droits car ils estiment avoir été roulés par le franchiseur. Personnellement, je suis partisan de la création d'asbl de franchisés. Ils travaillent ensemble pour équilibrer les relations avec le franchiseur. Je suis d'ailleurs conseil de ce type d'asbl, un modèle que les franchiseurs n'aiment guère.

Omerta et mensonge des syndicats

- Delhaize compte environ 600 délégués syndicaux sur 9.200 membres du personnel. Le problème n'est-il pas là ?

- Effectivement, et c'est dommage que les syndicats soient si excessifs parce que finalement, ils perdent de vue les éléments essentiels : c'est notamment de faire en sorte que le personnel soit bien traité par les futurs franchisés en veillant à ce que ceux-ci puissent respecter leurs droits.

- Ils défendent leur propre intérêt avant tout ?

- J'ai cette impression. Ceci dit, je ne suis pas contre les syndicats. Mais ici, nous avons un souci de représentation. Et puis, les syndicats voudraient que l'on regroupe les points de vente d'un même franchisé pour additionner

les collaborateurs. En France, les syndicats ont essayé de faire admettre que tous les travailleurs occupés par un franchisé ayant plusieurs points de vente travaillaient dans une seule unité d'exploitation et devaient être accompagnés par les syndicats. Les tribunaux ont rejeté ce principe car chaque entreprise franchisée gère son activité comme elle l'entend. Elle est une entreprise à part entière, avec ses charges, etc. On ne peut pas faire un amalgame de tout et obliger un "petit" entrepreneur à avoir les mêmes contraintes syndicales qu'une grosse entreprise. Dans le dossier Delhaize, le problème essentiel est là : les syndicats perdent énormément de pouvoir à la suite de cette décision.

- On parle beaucoup du nombre de supermarchés au kilomètre carré en Belgique. N'est-ce pas là un problème ?

- Il y a effectivement un excès d'offre de magasins alimentaires en Belgique, c'est absolument certain. Parce que chaque franchiseur en alimentaire veut garder ses parts de marché. Et c'est là d'ailleurs qu'il y a des dérapages. Un franchiseur qui met son franchisé dehors en introduit un autre le lendemain et garde ainsi ses parts de marché. On sait qu'il y a trop de points de vente et on continue à en ouvrir. Le budget des clients n'est pas extensible ! Pour certaines familles, même le prix le moins cher est trop cher.

- Les parts de marché, c'est le nœud du problème ?

- Le franchiseur gagne sa vie sur les marges arrière et les primes de fin d'année. Le calcul est opéré sur le volume global de livraison fait par les entreprises dans le réseau de franchise, volume sur lequel les franchiseurs peuvent retirer un bénéfice. C'est pour ça que le plan financier est essentiel.



Pierre Demolin, avocat associé cabinet DBB.

[CONTEXTE]

INFORMER ET CONSEILLER

LA VENTURE DE LA FRANCHISE PEUT ÊTRE UN SUCCÈS

Depuis plusieurs semaines, la une de l'actualité sociale belge se décline autour d'un nom : Delhaize. Chère aux Belges, la chaîne au lion a l'intention de réduire la voilure mais se heurte à la colère des syndicats. Au cœur du dossier : la franchise de 128 magasins. Pourquoi ? Dans quelles conditions ? Qui reprendra ? Autant de questions auxquelles les candidats franchisés aimeraient obtenir des réponses avant de se lancer dans la grande profondeur. Quant aux syndicats, prêchent-ils pour leur paroisse ou celle de leurs affiliés ?

La voie **LACTÉE** pour la peau et la planète

La savonnerie artisanale Salea produit des savons naturels au lait ainsi que des shampoings et déodorants hypoallergéniques, issus de circuits courts et respectueux de l'environnement.

À Thuin, la savonnerie Salea est spécialisée dans les savons au lait, qu'il soit de vache (cru), de chèvre ou d'ânesse. Elle propose une grande variété de senteurs, de formes et de couleurs pour satisfaire tous les goûts et prendre soin de tous les types de peau. "À la naissance, ma première fille Sarah réagissait au savon industriel. Sa peau avait besoin d'un savon naturel. Voilà comment l'idée m'est venue, dévoile Julie Marée. J'ai suivi une formation chez une savonnière pour apprendre à fabriquer mon savon pour le bébé. C'est ainsi que ça a commencé et que je suis "tombée dans le bain" des cos-

métiques", sourit-elle. Aujourd'hui, son entreprise s'appelle Salea : c'est la contraction des deux prénoms de ses filles, Sarah et Léa. Les laits utilisés par Julie proviennent directement des fermes de la région. Ses savons, écologiques et non testés sur les animaux, sont sans huile de palme et tous enrichis au beurre de karité. "Je ne travaille pas avec des colorants artificiels. Tous les savons sont colorés à l'aide d'ingrédients naturels tels que le miel, la purée de tomate, la carotte ou encore les argiles", détaille la jeune femme.

Lourde homologation

La composition du produit est soumise à validation avant sa mise sur le marché belge ou européen. "C'est une démarche lourde et rébarbative quand on débute, mais une fois les analyses de laboratoire validées, les étiquetages mis en conformité, la traçabilité assurée, alors le produit peut être mis en vente, explique Julie. Si la loi est contraignante, c'est pour protéger le consommateur. Cela coûte en argent et en temps, mais cela fait aussi partie du métier."

De longues étapes

Une des contraintes liées au métier d'artisan savonnière, c'est la gestion du temps et



Julie Marée est la fondatrice de Salea.

du cycle de production : fabrication, séchage, démoulage, nouveau séchage et enfin vente. "Il faut au minimum six semaines entre l'élaboration et la vente du savon. Cette contrainte doit être prise en compte lors d'une commande mais aussi pour la participation à des événements. La gestion du stock est cruciale", développe Julie, qui commencera d'ailleurs dès le mois de septembre la confection des coffrets cadeaux de fin d'année pour gérer au mieux les exigences temporelles de son activité.



L'assortiment de savons au lait de chèvre.



Salea propose aussi des coffrets cadeaux.

[CARTE D'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE]

SAVONNERIE SALEA

Chemin de Forestaille 37 - 6531 Biesmes-sous-Thuin

savonneriesalea@gmail.com
savonneriesalea.be



Une occasion spéciale ? Il est possible de personnaliser ses savons.

Évolution de l'offre

De huit savons au départ, Salea développe maintenant quatre gammes complètes, plus des shampoings solides et des déodorants. Un assortiment végan, à partir de légumes, complète l'offre. "Et d'ici la fin d'année, un nouveau produit sera mis sur le marché : le savon à

barbe", ajoute fièrement Julie.

Outre les coffrets cadeaux, Salea propose aussi des produits personnalisés pour des événements d'entreprise ou familiaux comme des naissances ou mariages. "La recherche et développement de produit personnalisé nécessite parfois des tests, prototypes pour de nouvelles

fragrances, avant la validation par le client et la mise en production, ce qui demande beaucoup de temps. C'est l'aspect que je préfère car on discute avec le client depuis l'idée jusqu'au projet final !", s'enthousiasme Julie.



Plus de 200 ans d'expérience en tant que torréfacteur. Vous pouvez goûter ce savoir faire dans chaque tasse !



Vous cherchez la pause-café idéale pour vos collaborateurs ?



Découvrez la qualité suisse haut de gamme de Jura® pour un excellent espresso avec une crème parfaite.

La meilleure tasse de café ? Vous l'obtiendrez en moulant les grains juste avant de boire une tasse. Les grains fraîchement moulus conservent leur saveur de manière optimale et dégagent un arôme délicieux. Miko Coffee Service propose une large gamme de machines à base de grains frais et s'occupe de votre pause-café de A à Z : avec notre formule unique de prix à la tasse, nos techniciens internes et notre service clientèle personnalisé, vous ne devez penser à rien d'autre.

Famille et stabilité au cœur des **AFFAIRES**

D'Ath à Liège, pour couvrir la dorsale wallonne : voilà le trajet du groupe Loiselet, une société familiale spécialisée dans la vente et la location d'engins agricoles, de parcs et jardins, de construction et industriels.

/ Clément Dormal

L'histoire du groupe remonte aux années 50. En 1956 pour être précis, lorsque Jacques Loiselet, le grand-père des administrateurs actuels, se lance dans la distribution et le service après-vente de machines agricoles et à traire. L'aventure commence avec une seule machine. Suivront une deuxième, une troisième... jusqu'à ce que Loiselet devienne dealer de différentes marques. La boîte se diversifie ensuite dans d'autres secteurs, tout en continuant d'étoffer sa gamme à destination des agriculteurs. Au fil des années, le site d'Ath évolue considérablement et l'entreprise poursuit son expansion. Vers l'ouest, à Tournai, où l'on trouve exclusivement du matériel pour parcs et jardins. Mais surtout vers l'est, à Jemeppe-sur-Sambre, et en province de Liège (Waimes et Flémalle) via une participation depuis janvier dernier dans la société Dannemark, importatrice pour la Wallonie d'appareils spécifiques. Aujourd'hui, le groupe Loiselet reste une affaire de famille, avec les enfants et petits-enfants de Jacques qui opèrent aux différents postes de la société. "On est vraiment une structure familiale", confirme Steve Loiselet, administrateur du groupe. Cet esprit se maintient aussi dans le choix des marques avec lesquelles collabore l'entreprise. Manitou (manutention et terrassement), New Holland (machines agricoles), Komatsu (construction)... tous sont des partenaires de longue date des Loiselet. De quoi répondre au mieux aux besoins des clients. "Il est important de constamment se mettre à la page. L'avantage qu'on a quand on travaille avec des marques premium comme celles-là, c'est qu'elles nous permettent de participer à des formations directement chez le distributeur. On suit toujours des formations, qu'elles soient commerciales ou techniques, pour demeurer à niveau. Les machines évoluent tellement vite



Steve Loiselet, administrateur du groupe.

qu'on ne peut pas tout savoir", analyse Steve Loiselet.

Vivre avec les saisons

La société peut compter sur les spécificités des différents secteurs dans lesquels elle est impliquée pour tirer son épingle du jeu tout au long de l'année. Sans surprise, le département parcs et jardins fonctionne par exemple mieux au printemps et en été que durant le reste de l'année, alors que le créneau agricole a permis de traverser la crise du Covid. "On était une activité essentielle car si on n'était pas là pour dépanner les machines, les professionnels ne savaient pas travailler et tout aurait été à l'arrêt. C'est pourquoi on a pu rester ouverts. Pour les parcs et jardins, on vendait nos produits en ligne et le client passait prendre son achat qu'on avait déposé à l'extérieur", se souvient Steve Loiselet.

Cet aspect saisonnier n'est pas sans créer des défis. Il faut ainsi prévoir les pièces en

conséquence à la bonne période et disposer du personnel nécessaire pour répondre aux demandes de dépannage. Outre la section vente (neuf ou occasion), il est possible de louer les outils visibles dans le showroom. Ce service a commencé au début des années 2000 mais s'est nettement développé depuis 2015. "Notre plus grande force, notre diversité, est aussi une faiblesse. C'est également pour cela que la location s'est beaucoup étendue. Le but est vraiment de mettre en location toutes des machines dont nous sommes distributeurs. Le client qui frappe à notre porte peut dénicher une machine de la marque qu'on commercialise, qu'elle soit plus ancienne, d'occasion récente, ou neuve. Et cela va du plus petit matériel qui se trouve dans le showroom à ce qu'il y a de plus gros." Cette diversité permet à l'entreprise de collaborer avec des particuliers, des indépendants, mais aussi des plus grands noms comme Pairi Daiza (parc animalier), Wanty (construction, terras-



Le matériel est proposé à la vente ou à la location.

sement, électricité) ou Argea (réseaux d'eau, d'énergie, de télécoms).

La question de l'électrification

Le succès actuel n'empêche pas le groupe de voir loin et d'envisager notamment, dans un futur plus ou moins proche, l'électrification du matériel mis en vente. "Il est essentiel de s'y préparer. Il faut pouvoir acheter les machines, les retaper, les dépanner... Ce n'est évidemment pas la même chose de réparer un moteur thermique ou électrique. Cela ne nécessite pas la même formation, pas le même esprit de diagnostic."

Se pose également la question de la recharge de tous ces appareils. Les installations actuelles de panneaux solaires, qui ont permis au groupe de passer à travers les mailles du filet de la crise énergétique, ne sont pas suffisantes pour alimenter la flotte existante. "Cela demande tellement d'énergie qu'on ne sait pas si ça va nous bloquer ou non. L'électrification est vraiment au cœur des discussions. Je ne pense pas que notre personnel et nos clients se rendent compte du challenge que ça va être." Car si beaucoup de questions attendent tou-

jours réponse, le mouvement est lancé et de nombreuses marques travaillent sur des prototypes électriques. Ces derniers sont cependant généralement deux à trois fois plus chers que leur équivalent thermique et leur valeur résiduelle reste pour l'instant inconnue.

Comme de nombreux autres entrepreneurs, Steve Loiselet est par ailleurs inquiet de la pénurie de main-d'œuvre. "Avant, on avait du mal à trouver du personnel compétent, alors qu'aujourd'hui c'est déjà bien si je trouve du personnel tout court", pointe-t-il. Selon lui, le rapport de force entre demandeurs d'emploi et employeur a changé. C'est désormais l'entreprise qui doit se vendre auprès de ses futurs salariés et non l'inverse. "Il faut essayer de se faire connaître.



Loiselet distribue notamment les marques Manitou et Komatsu.

Par le passé, les gens cherchaient du boulot et trouvaient ce qu'il y avait. Maintenant, on doit vendre un climat, une ambiance de travail qui soient tentants." Cela passe par la création d'un package salarial attractif et une dose de bouche-à-oreille pour mettre en avant le bon esprit d'entreprise.



Le site d'Ath abrite un vaste showroom.

[CARTE D'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE]

GROUPE LOISELET

LOISELET
LOCATION - VENTE - SERVICE

Emploi : environ 85 salariés

Chiffre d'affaires : 30 millions d'euros à Ath

rue des Matelots 70 - 7800 Ath

068/ 26 46 46

info@loiselet.be | loiselet.be



Il est aussi possible d'acheter des machines pour l'entretien des parcs et jardins.

🏠 VOTRE ACCOMPAGNEMENT UCM

[Secrétariat social]

Sandy Delerue, l'office manager UCM de Tournai, et Julie Devaux, la gestionnaire du dossier, rendent visite deux fois par an à la direction du groupe Loiselet. Le but ? Faire le point sur la relation avec le Secrétariat social, discuter des possibles pistes d'amélioration, et échanger plus globalement sur les besoins respectifs. Ces rencontres semestrielles génèrent en outre un vrai rapport de confiance. "On essaie d'être très à l'écoute mais on réfléchit toujours préalablement avec l'équipe pour

arriver avec des propositions pertinentes lors de ces entretiens", confie Sandy Delerue. Une contrainte spécifique de l'entreprise a depuis peu conduit à un développement sur mesure de l'application appipay (logiciel payroll client) et des outils internes de gestion salariale. Ces évolutions sont désormais accessibles à tous les employeurs UCM. Confronté à des difficultés de recrutement, le groupe Loiselet a par ailleurs étudié avec les conseillers du Secrétariat social comment il

pouvait optimiser son package salarial pour se montrer plus attractif sur le marché de l'emploi. "On a aussi mis en place la plateforme Doccle pour les fiches de paie électroniques, ou encore adapté le règlement de travail, ajoute Sandy Delerue. C'est un dossier qui nous apporte beaucoup d'enthousiasme."



Sandy Delerue (UCM).

De l'électro usagé @work?

*Nous venons l'enlever gratuitement
avec Recupel Pick-up.*



Découvrez en quelques clics Recupel Pick-up,
notre service d'enlèvement, de réutilisation et de
recyclage des appareils usagés sur le lieu de travail.
Bon pour la planète et votre portefeuille.

Prenez rendez-vous dès maintenant sur recupel.be/pick-up


Recupel
PICK-UP

BESOIN D'UN FINANCEMENT POUR VOTRE PROJET ?

WE vous propose
une gamme de solutions

CONTACTEZ-NOUS



Nissan Ariya

Quand l'électrique fait le **JOB**

Précurseur de l'électrique avec sa Leaf sortie il y a dix ans, Nissan avait depuis accusé un net retard sur le marché, qu'il vient combler avec l'Ariya, un crossover bien fini et fort agréable.

Arborant un look assez futuriste, ce petit SUV fait appel à une architecture devenue classique : moteur à l'avant et batteries entre les deux essieux. L'Ariya est disponible en trois puissances : 160, 170 et 225 kW (cette dernière version étant une quatre roues motrices). Les batteries sont adaptées, ce qui se traduit en une autonomie de 403 à 533 km.

Si l'Ariya n'est pas la plus légère de sa catégorie (1.980 à 2.218 kg), Nissan l'a dotée d'un bon châssis et de suspensions performantes offrant un comportement routier neutre et agréable. Hors accélérations remarquables, les voitures électriques ne peuvent actuellement pas se montrer agiles et sportives. L'Ariya ne fait pas exception, avec un 0-100 km/h en 5,6 secondes dans sa version supérieure. Équipée d'un onduleur autorisant une charge à 130 kWh, elle gagne sur une borne rapide quelque 350 km en trente mi-

nutes. Bien sûr, il vaut toujours mieux charger chez soi : c'est moins rapide, mais c'est beaucoup moins cher.

Pratique et relativement spacieux, l'intérieur dispose d'une belle finition et d'un

confort de bon aloi. On notera l'accoudoir central électrique à l'avant très pratique. En revanche, on déplorera le manque de réglage de la banquette arrière. Prix d'accès : 52.100 euros.



Tesla Model X Plaid : le monospace supersonique

Le constructeur exclusivement électrique Tesla fait de son Model X (créé il y a sept ans) une machine à accélérer. Dans sa version Plaid, la puissance passe à 1020 ch (vous avez bien lu !), reléguant en matière de démarrage 99 %



des super sportives au rang des voitures de papy. L'accélération décoiffe : on atteint le 100 km/h en 2,6 secondes ! Passagers à l'âme sensible, s'abstenir... C'est déroutant voire oppressant tant la sensation est forte. Les deux moteurs proposent, évidemment, une traction aux quatre roues et une autonomie de plus de 500 km,

avec une recharge à 250 kWh, soit 80 % de la capacité de la batterie en moins d'une demi-heure.

Le niveau de finition du Model X a fortement évolué (c'était son point faible face aux concurrentes allemandes, suédoises ou asiatiques). Côté ergonomie : fini le commodo sur la colonne de direction, maintenant tout est au volant. La grande tablette centrale verticale est devenue horizontale et sa définition est tout simplement bluffante.

La Tesla garde ses lignes futuristes, son immense parebrise et ses portes arrière papillon qui lui confèrent toujours des airs de vaisseau spatial et permettent un accès aisé aux sièges de deuxième et troisième rangées. On peut choisir la configuration six ou sept places. Prix : 114.970 euros pour 670 ch et 134.970 euros pour 1020 ch.

Le Groupe Renault se porte bien

Les ventes du Groupe Renault (rassemblant les marques Renault, Dacia, Alpine, Mobilize) s'élèvent à 535.000 véhicules au premier trimestre 2023, soit une hausse de 14,1 % par rapport à la même période 2022. En Europe plus particulièrement, ses ventes augmentent de 27,3 % dans un marché en hausse de 16,2 %. Quant au chiffre d'affaires du groupe, il est en hausse de 29,9 % par rapport au premier trimestre 2022, atteignant 11,5 milliards d'euros.

Renault Group

Wallonie : décret déchets et permis d'environnement

L'heure est à la **RÉFORME**

Un nouveau décret déchets wallon entre en vigueur et la réforme du permis d'environnement est annoncée d'ici la fin de l'année.

Comme c'est déjà le cas pour les déchets ménagers (Fostplus) ou les déchets électroniques et électriques (Recupel), le gouvernement wallon va pouvoir mettre en place des systèmes de responsabilité élargie des producteurs pour une série de produits à usage unique : mégots, chewing-gums, textiles, mobiliers, ballons de baudruche, etc.

Le décret prévoit aussi la généralisation de la collecte sélective des déchets organiques d'ici fin 2023. Il adapte en outre les procédures et obligations des transporteurs de déchets (non) dangereux. Une dispense sera instaurée en dessous de 250 kg/mois de déchets transportés. De quoi faciliter la tâche des indépendants et chefs de PME qui déplacent de faibles quantités vers les centres de tri agréés ou les recyparcs.

Enfin, désormais, l'ensemble des événements (couverts ou non) culturels, sportifs, de loisirs et folkloriques ne pourront plus utiliser de gobelets à usage unique.

Simplification

D'autre part, le gouvernement wallon s'est accordé en première lecture sur un projet de texte réformant le permis d'environnement. Les entreprises ne devront plus le renouveler tous les vingt ans : il deviendra valable pour toute la durée de l'exploitation.

Cela apporte la sécurité juridique souhaitée par les professionnels, d'autant plus que ce permis sera coordonné, c'est-à-dire qu'il couvrira aussi les éventuelles extensions de l'entreprise. Celle-ci ne devra dès lors plus jongler entre plusieurs permis, avec des conditions et des temporalités différentes. C'est une vraie avancée de simplification administrative.

Si le permis est accordé une fois pour toutes, ses critères seront, eux, régulièrement mis à jour, en fonction des évolutions réglementaires et technologiques.

Le texte final ne devrait pas être adopté avant fin 2023. Quand il entrera en vigueur, les permis d'environnement actuels en cours de validité passeront automatiquement sous le

nouveau régime et seront donc valables pour toute la durée d'exploitation.

{ service.environnement@ucm.be }



À BRUXELLES

Au 1er mai est entrée en vigueur une nouvelle directive européenne en Région bruxelloise. Les commerces et les entreprises sont maintenant obligés de trier les déchets alimentaires, les films d'emballage en plastique, le bois, le métal, les liens de cerclage, la frigolite et les plastiques rigides.

Voitures de société hybrides

À commander **AVANT** juillet !

Le gouvernement réduit peu à peu les avantages fiscaux liés à l'utilisation d'une voiture de société. Il s'en est pris d'abord aux véhicules thermiques afin de "verdier" le parc automobile. Au 1er juillet, un gros tour de vis sera donné sur les hybrides.

Attention : c'est la date de commande qui compte, pas la date de livraison. Cela signifie que si le bon de commande ou le contrat de leasing est signé avant le 30 juin à minuit, la voiture bénéficiera du régime actuel de déductibilité jusqu'à ce qu'elle change de main. À bon entendeur...

Actuellement, le "plug-in" hybride, rechargeable, est déductible à 100% (le carburant à 50%) sans limitation de temps pour le premier propriétaire. Les véhicules commandés après le 1er juillet feront l'objet d'une déductibilité ramenée à 75% en 2025, à 50% en 2026, à 25% en 2027 et

à néant au-delà. Ces pourcentages s'appliquent à l'ensemble des frais : entretiens, assurances, réparations...

De plus, pour ces modèles hybrides commandés après le 30 juin, le carburant ne sera plus déductible qu'à 25% en 2027 et ne le sera plus du tout en 2028. Le taux diminuera aussi pour l'électricité consommée : de 100% jusqu'en 2024 à 75% en 2025, 50% en 2026, 25% en 2027 et plus rien en 2028.

Pour la motorisation "full électrique", un changement, moins spectaculaire, interviendra également. La cotisation CO₂ dite de solidarité, de 20,8 euros par mois (hors index) augmentera par paliers jusqu'à 31,2 euros par mois (hors index) en 2028, pour les commandes passées après le 1er juillet.



La déductibilité à 100% pour les véhicules hybrides "plug-in", c'est encore possible si on passe commande d'ici au 30 juin, dernier délai. Au-delà, l'avantage fiscal sera nettement réduit.

La concertation sociale

MÉTRONOME

de l'entreprise

La concertation sociale est un domaine appréhendé par nombre de managers. Pourtant, un bon climat social est essentiel à la performance économique des entreprises.

L'auteur du "Guide de la concertation sociale en entreprise", Manou Doutrepoint, est licencié en droit de la KU Leuven et expert en relations de travail. Il codirige Social Dialogue Network, un bureau de consultance qui aide les employeurs à instaurer ou consolider un bon climat social.

L'actualité sociale chez nous (Delhaize) montre combien cette matière est compliquée. Elle requiert un équilibre délicat entre les luttes d'influence et de pouvoir. Bien plus complexe que l'application du droit collectif de travail, elle s'accompagne d'idéologies des organisations, de psychologie des individus et des groupes, du sens de la justice et de la capacité à négocier.

Un savoir-faire "scientifique" n'existe pas sur le sujet car le monde belge des chercheurs ne s'y intéresse pas. Pour acquérir ce savoir-faire, une gestion, une posture et une gouvernance sont nécessaires, comme dans tout projet technique ou organisationnel.

Ce livre s'adresse aux chefs d'entreprise et DRH du secteur privé dont l'objectif est de structurer des accords positifs. À ceux dont le fleuve social en interne est sinueux et parsemé de tourbillons. Ceux dont les réunions tournent au vinaigre. Ceux qui doutent que la concertation puisse aboutir à autre chose qu'une frustration.

Manou Doutrepoint distille ses conseils pratiques, à la fois sur base d'outils juridiques, d'intuition et de ses quarante années d'expérience en tant que conseiller juridique, négociateur social, conseiller stratégique et formateur.



"Guide de la concertation sociale en entreprise"
Manou Doutrepoint
Éditions Édipro
380 pages
36 euros

[edipro.eu]



HELLO AUX COWORKERS !

**Découvrez notre
Business Center
à Nivelles Nord, à l'entrée
du ring est et ouest.**



**Espace de coworking accessible
sans réservation dès 3€ avec
la formule « 1 journée / 1 café »**

**Plus d'information :
accueil@hellocenter.be
067 40 02 00**



Icarius, dispositif pour le bien-être Entreprendre à l'ère de l'**HYPERCONNEXION**

Le smartphone est devenu en quinze ans un outil indispensable, particulièrement à l'indépendant et au dirigeant de PME, pour se tenir au courant de tout, se rendre disponible, gagner de nouveaux contrats... On l'a intégré dans nos vies, dans notre business, à peu près sans se poser de question, sans formation. "Qui fait demi-tour le matin s'il a oublié son smartphone ?" Nous sommes nombreux à répondre par l'affirmative, pour certains quelle que soit la distance déjà parcourue. On appelle cela la "nomophobie". C'est grave ? Rassurons-nous, nous sommes à peu près tous nomophobes. Soyons-en conscients et surtout évitons de basculer vers la "surconnexion".

Car en état de "surconnexion", on perd l'équilibre. On vit de manière dysfonctionnelle la connexion ou l'idée de ne pas être connecté en continu. Outre l'anxiété et la fatigue mentale, cela peut affecter la concentration, la créativité et la productivité. Chacun sait aussi comment cela peut nuire aux relations sociales et familiales. Et l'on voit encore que l'hyperconnexion digitale se confond d'une certaine manière avec une hyperconnexion à son travail et à son entreprise, singulièrement chez les indépendants.

Or il est possible de naviguer dans cette ère de



l'hyperconnexion tout en préservant son bien-être. La solution ? Icarius, un projet-pilote porté par UCM et le programme SenseCare (groupe Cesi). Il propose un accompagnement gratuit aux indépendants, sur des aspects pratiques : se questionner sur son comportement, interroger son entourage, s'autoriser à être indisponible le dimanche ou en début de soirée hors urgence, mettre un point d'honneur à répondre professionnellement le lendemain matin...

À chacun de construire son plan d'actions, c'est-à-dire établir pour soi-même une politique de connexion et de déconnexion ("des balises"), la communiquer à ses proches, à ses clients... et ajuster son agenda selon cette politique.

Icarius invite les indépendants à rejoindre le projet via son site internet ou le réseau LinkedIn.

{ icarius.be }

#jentreprismonbienêtre

[ATELIERS]

Succès à Maredsous

La déconnexion était précisément la thématique de l'événement "Booste ton business" organisé par UCM mi-avril en collaboration avec Icarius et le Réseau Entreprendre Wallonie. Il a rassemblé une trentaine d'indépendants dans le cadre paisible de l'Abbaye de Maredsous.

Après un petit déjeuner convivial, la conférence a été animée par plusieurs intervenants et ponctuée de témoignages sur les bienfaits du mentorat entrepreneurial. Les participants ont ensuite profité d'une visite guidée de la fromagerie et de la micro-brasserie. Les échanges se sont poursuivis autour d'une dégustation.

Aux Lacs de l'Eau d'Heure le mardi 23 mai

Dans le cadre d'Icarius, une activité bien-être hors du commun est proposée aux indépendants et chefs d'entreprise pour apaiser leur corps et leur esprit, le mardi 23 mai (10:00-14:30) sur le site des Lacs de l'Eau d'Heure.

Au programme : l'impact positif de l'activité physique sur le bien-être de l'entrepreneur, mise en pratique, témoignage entrepreneurial, initiation au yoga du rire, walking therapy en bord de lac et réseautage.

Infos et inscriptions :
{ mouvement.hainaut@ucm.be }
{ ucm.be/agenda }

Découvrez l'**ACTUALITÉ POLITIQUE** des **ENTREPRENEURS** !

UCM défend et représente les entrepreneurs.
Comment ? Avec quels résultats ?

Découvrez les réponses sur UCMVoice.
Abonnez-vous gratuitement à la newsletter
sur ucmvoice.be

UCM indépendants
& unis



Trophée de l'indépendant de l'année (VOObusiness) Offrir la **MEILLEURE** expérience client

VOObusiness organise la deuxième édition du Trophée de l'indépendant de l'année, en collaboration avec Trends-Tendances, Sud Info et UCM. Ce concours récompense les professionnels dont la véritable passion pour leur métier les pousse à améliorer sans cesse l'expérience de leurs clients.

L'expérience client, c'est quoi ? C'est son senti avant, pendant et après l'achat. La qualité du produit ou service intervient bien sûr, mais aussi l'accueil personnalisé, l'écoute, la proactivité... Être aux petits soins pour ses clients implique de développer de nouvelles idées pour leur faciliter la vie et leur donner envie de revenir. Il est également important de construire et améliorer sa présence et sa réputation en ligne pour se distinguer de ses concurrents.

Le Trophée de l'indépendant de l'année s'adresse à tous les entrepreneurs de Bruxelles



"Sans la passion, un indépendant ne peut exister", avait résumé la lauréate 2022, Sandrine Vanroyen (Sport&Vous).

et de Wallonie, y compris les titulaires de profession libérale et dirigeants de TPE (moins de cinq salariés). La sélection par un jury composé d'experts (dont UCM) ainsi que le vote du public permettront de décerner au total 30.000 euros de prix. Le podium sera dévoilé mi-novembre lors d'une cérémonie. Les trois lauréats remporteront respectivement 5.000, 3.000 et 2.000 euros. Ils bénéficieront en outre d'un package de services UCM et d'une belle visibilité via les partenaires médias de l'événement.

Inscription en ligne avant le 30 septembre.

[trophee.business.voo.be]



Logiciel Shyfter Gestion **AISÉE** des horaires

Depuis plusieurs mois, les membres du Secrétariat social UCM peuvent souscrire à un nouveau logiciel de gestion d'horaires du personnel : Shyfter. Sa promesse ? Faire gagner du temps et de l'argent à ses clients.

Jouissant d'une interface attrayante tant sur desktop que sur smartphone via une application, Shyfter offre la possibilité aux entreprises occupant des salariés à horaires flexibles de créer et remplir leur planning rapidement. L'établissement encode dans le programme les différents shifts (services) libres de la semaine. Les travailleurs reçoivent alors une notification qui les invite à combler le planning en fonction de leurs disponibilités. Le patron n'a plus qu'à valider et le tour est joué ! Cette fonctionnalité principale en cache d'autres, plus annexes, comme la génération automatique de Dimona (déclaration à l'embauche) et de contrat, voire un système de pointage électronique.

"Le logiciel est parfaitement conçu pour les PME. Il leur permet de gagner un temps dingue, surtout en fin de mois", assure Lionel Hermans, CEO de Shyfter. Le partenariat avec UCM per-

met par ailleurs une synchronisation rapide et efficace avec l'outil de gestion salariale appipay, grâce à une série de codes et de garde-fous qui optimise le travail du Secrétariat social.

Shyfter a en outre lancé il y a peu son outil de gestion pour personnel à horaires fixes, afin de planifier toutes les prestations des salariés de manière automatique. Mais aussi de faciliter la prise de congé, la vision des heures supplémentaires, ou encore le suivi des maladies. Et cela ne s'arrête pas là. L'équipe de Shyfter travaille à l'intégration d'une intelligence artificielle dans son logiciel. Elle devrait être capable de remplir automatiquement les plages libres en fonction des besoins et habitudes de l'entreprise et du salarié. Elle pourrait même prévenir les risques de maladie de ceux qui enchaînent trop de services.

[<https://shyfter.co/fr-be/>]



VOUS TÉMOIGNEZ



Jean Yernaux, directeur de
l'auberge de Poteaupré à Chimay

"Ultra performant"

"On a gagné énormément d'argent car le coût du logiciel est dérisoire par rapport à la solution à laquelle on recourait auparavant. Et la souplesse est extraordinaire. L'entièreté de l'administration est automatisée. Le tout jumelé avec le système de pointage inhouse installé par Shyfter... Mon personnel qui gérait les déclarations d'heures prestées est littéralement au paradis. Cela correspond à 250 % à ce dont on avait besoin."

Sommet des entrepreneurs à Liège

Une tornade de projets **INSPIRANTS**

Né en 2014 à l'initiative de HEC_Liège et ULiège, l'incubateur VentureLab favorise la création d'entreprises par des jeunes. Il est ouvert à tous les étudiants, quelle que soit leur filière académique. Grâce à son action, 130 entreprises ont été créées, avec 211 équivalents temps plein à la clé.

Chaque année, le VentureLab organise le Sommet des entrepreneurs, qui propose plusieurs activités visant à booster les projets des jeunes, dont un "Road-to-business".

Partenaire de l'édition 2023 de cette "course" à l'entrepreneuriat, UCM (comme sept autres entreprises liégeoises) a ouvert ses portes fin mars à 53 étudiants belges mais aussi internationaux, et challengé leurs compétences entrepreneuriales. Les candidats devaient établir un cadastre des compétences nécessaires pour que leur business soit rentable et expliquer ensuite comment aller chercher les différents talents à rassembler autour du ou des fondateurs

(recrutement, association, formation...).

C'est le duo MilkSilk qui s'est distingué et a été récompensé par UCM. Alistaire Vionne et Georges Vicqueray, bio-ingénieurs, se sont donné pour mission la valorisation des déchets issus de l'agroalimentaire. Ils concentrent leurs efforts sur le lait impropre à la consommation

et plus particulièrement celui contaminé aux antibiotiques, qu'il soit issu des fermes ou des laiteries. Leur projet consiste à lui faire subir un "cracking" pour en valoriser les composants dans les industries de plastiques, peintures, colles et carburants. "Ils se sont renseignés auprès des fédérations, des professionnels de la filière du lait, ont détaillé avec clarté comment



Alistaire Vionne et Georges Vicqueray (MilkSilk).

ils iraient chercher les compétences nécessaires en créant un cercle vertueux mêlant écologie, santé, économie et impact local. Ils sont allés au-delà de la description d'un concept, démontrant qu'ils étaient en contact avec les talents du terrain", a salué le jury UCM.

[venturelab.be }

La Louvière : la Régie communale devient Devllop

Nouveau nom, nouveau **SERVICE**

Devllop est la nouvelle dénomination de la Régie communale autonome (RCA) de La Louvière. Une telle structure permet aux communes de gérer certaines de leurs activités à caractère commercial et industriel de manière décentralisée. Il s'agit d'une personne morale de droit public possédant une personnalité juridique distincte de celle de la commune dont elle émane pourtant directement.

Dans champ d'action, celle de La Louvière a notamment la gestion de bâtiments (Point d'Eau, LouvExpo), de sites spécifiques, la construction de parking, la réalisation de logements tout comme la redynamisation du centre-ville.

À l'occasion des vingt ans de la Régie cette année, les autorités communales la rebaptisent Devllop (avec deux "l" en référence à La Louvière) et lui donnent un nouveau souffle, en mettant l'accent sur les activités de développement économique. Ainsi, elle

se voit attribuer une activité supplémentaire : l'ouverture d'un guichet d'accueil aux investisseurs nommé Bill, pour "Business in La Louvière". Ce guichet est désormais l'interlocuteur unique pour toute personne souhaitant développer un projet économique ou une activité commerciale sur le territoire. Ses missions sont d'assurer à ce public un accueil et un service de qualité, de mettre en œuvre une stratégie de développement commercial afin de redynamiser le commerce sur l'entité

louviéroise, et enfin d'en faire un pôle entrepreneurial fort.

[devllop.be/bill }



PRIMES

Les nouveaux commerçants et ceux déjà installés dans la Cité des Loups peuvent prétendre à deux types de primes : l'un via la Région wallonne dans le cadre du dispositif "Objectif proximité" (jusqu'à 6.000 euros) et l'autre via la Ville. Par ce soutien renforcé,

La Louvière entend aider un maximum de professionnels, tout en respectant la stratégie mise en place pour éviter l'étalement commercial.

[devllop.be/bill }



VOTRE COUP DE MAIN FINANCIER

Le Fonds social vous donne un précieux coup de main, à vous et à votre personnel.

Pas directement, mais au moyen de primes !

Il n'est pas toujours facile de trouver du personnel qualifié. Quand vous proposez un contrat d'employé à un chômeur de longue durée ou à un travailleur peu qualifié, nous vous octroyons une prime forfaitaire.

Soutenir vos salariés financièrement grâce à une intervention du Fonds social pour la garde de leurs enfants ? C'est fort appréciable ! Vous voulez en savoir plus ?

VISITEZ

socialfonds201.be/fr
socialfonds202-01.be/fr

ET INTRODUISEZ VOTRE
DEMANDE DE PRIME EN LIGNE

FONDS SOCIAL N° 201 et N° 202.01

Solutions RH

Gérer efficacement son **PERSONNEL**

Capitale à la bonne santé d'une entreprise, la gestion du personnel demande un investissement et des compétences qu'il ne faut absolument pas négliger. Entre les recrutements, les Dimona (déclarations à l'embauche), les fiches de paie ou encore le télétravail, il y a de quoi perdre son latin. Pour leur faciliter la vie, UCM propose aux entrepreneurs des dispositifs d'aide et d'accompagnement RH leur permettant de gagner un temps précieux, qu'ils peuvent consacrer à leur projet.

Cela passe notamment par des outils et services performants et gratuits tels qu'appipay, une solution RH en ligne qui s'adapte à la taille et aux impératifs de chaque société. Ce logiciel offre la possibilité de réaliser, rapidement et en toute sécurité, les démarches relatives à

l'administration du personnel. À l'endroit, avec l'appareil et au moment choisis.

Parce que l'humain est au cœur de son action, UCM met à la disposition de chaque entreprise un conseiller attitré unique, qui connaît et maîtrise les besoins de chaque dossier et agit avec transparence. Cet expert est toujours là pour gérer au mieux les paies et répondre aux différentes questions en matière de recrutement, licenciement, optimisation du package salarial, aides à l'emploi...

Des formations sur mesure et l'accès aux services juridique et environnement viennent compléter cet accompagnement UCM spécifique aux employeurs.

[ucm.be/je-gere-mon-personnel]

"Plaisirs d'été", le jeudi 22 juin à la Terrasse O₂

Envie de développer votre réseau professionnel dans un cadre original ? Pour la première édition de leur soirée "Plaisirs d'été", UCM Bruxelles et UCM Brabant wallon auront le plaisir d'accueillir une centaine d'entrepreneurs en un lieu unique et convivial : la Terrasse O₂ de l'Hippodrome de Boisfort. Un événement exceptionnel avec au pro-

gramme cocktails, walking dinner en plein air, animations et rencontres enrichissantes. Rendez-vous le jeudi 22 juin à partir de 18:00. Bloquez la date dans votre agenda !

Infos : laura.pruja@ucm.be

[emmanuelle.boussemaere@ucm.be]



[ÉPINGLE]

Barbecue annuel UCM à Wierde le 15 juin

Comme de coutume, UCM organise son grand barbecue annuel en juin sous l'imposant chapiteau installé pour l'occasion à Wierde. Une soirée de réseautage incontournable : l'occasion de multiplier les rencontres enrichissantes (futurs partenaires, fournisseurs et clients), de promouvoir son entreprise et de faire plus ample connaissance avec les collaborateurs UCM. L'événement rassemblera plus de 500 indépendants et chefs de PME dans une ambiance décontractée.

Participation : 55 euros. Infos et inscriptions en ligne ou auprès de Caroline Finfe. 0470/ 03 11 97 - caroline.finfe@ucm.be

[ucm.be/agenda]

Nouveau look pour les documents UCM

Après son site internet et ses e-mails, UCM modernise le graphisme de l'ensemble de ses documents, dont les courriers et notes d'information. Ce changement se fait de manière progressive. Il se peut donc que certains plis soient toujours envoyés dans l'ancien style, tandis que d'autres ont déjà un nouvel aspect. Un exemple ? L'avis d'échéance "cotisations sociales d'indépendants" et ses annexes, reçus par les clients en avril, arboraient les nouveaux éléments visuels.

Horaires harmonisés

Désormais, tous les espaces UCM sont accessibles du lundi au vendredi de 08:30 à 12:00 et de 13:00 à 16:30. Afin d'accueillir les indépendants et employeurs dans les meilleures conditions, UCM les invite à prendre rendez-vous (des plages horaires spéciales sont d'ailleurs exclusivement réservées à des rendez-vous, 08:00-08:30 et 16:30-17:00). Il est ainsi possible de convenir d'une rencontre dans un des 23 espaces UCM ou de programmer un appel vidéo, alternative simple et pratique : l'entrepreneur(e) effectuera ses obligations administratives avec un conseiller UCM sans se déplacer. UCM est joignable par téléphone, du lundi au vendredi, de 08:00 à 12:00 et de 13:00 à 17:00.

Rappelons aussi que diverses démarches peuvent se réaliser sur internet.

[ucm.be/agenda]

Conférence à Namur le 25 mai De la cybersécurité à la **CYBER-SÉRÉNITÉ**

En 2022, une entreprise sur trois a été confrontée à un ou plusieurs incidents de cybersécurité. Près de la moitié de ces faits ont entraîné des conséquences financières, parfois lourdes, et 30 % des cas signalés ont débouché sur une indisponibilité du personnel des entreprises ciblées.

"Face au risque croissant de cyberattaque, mon entreprise est-elle suffisamment armée ? Mes

données sont-elles efficacement protégées ?" : il est essentiel de pouvoir répondre à ces questions afin de garantir le bon fonctionnement de son infrastructure informatique.

En collaboration avec la société Xefi, UCM Namur fera le point, le jeudi 25 mai en soirée, sur les bonnes pratiques en matière de cybersécurité pour une protection optimale de ses données et de son activité. Lisa Montulet, conseillère juridique UCM Namur, abordera également la question de la responsabilité en cas de perte ou de vol de données privées.

La conférence, qui se tiendra à 18:00 chez Xefi à Namur, sera suivie d'un moment de réseautage. Le montant de la participation s'élève à 55 euros pour les membres UCM (65 pour les non-membres). Infos et inscriptions en ligne ou auprès de Caroline Finfe.

0470/03 11 97
caroline.finfe@ucm.be

[ucm.be/agenda]



La seconde édition brabançonne d'UCM On Tour s'est déroulée mi-avril à Rebecq, au Centre pluridisciplinaire du Stoquois, actif dans les domaines (para)médical, du bien-être et du sport. Lors de cette journée de partage et de découverte, une cinquantaine d'indépendants ont pu "réseauter" et rencontrer onze artisans locaux venus montrer le fruit de leur travail. Pour UCM BW, c'était aussi une belle manière d'offrir à ses clients une permanence entrepreneuriale de proximité via ses conseillers présents. Une chose est d'ores et déjà sûre : l'opération sera reconduite en 2024.

L'actu une par Richelle



**Les Bruxellois ont
des compétences
uniques, ça c'est tof !**

**ET AVEC ACTIRIS,
JE TROUVE
LE BON CANDIDAT**

Bruxelles nous apprend à persévérer, à être patient, à négocier.. A tirer notre plan, quoi. Et ça, en plusieurs langues. Vous cherchez un candidat qui possède toutes ces compétences ? Chez Actiris, un consultant spécialisé dans votre secteur d'activité vous accompagne dans tous vos recrutements. Et pour vos postes les plus compliqués à pourvoir, nous travaillons main dans la main avec nos partenaires et votre entreprise pour former ensemble les Bruxellois qui deviendront vos collaborateurs de demain. On y va ?

 **actiris.brussels** 
au coeur de l'emploi