



News Business

Magazine d'information de Nivelles Entreprises

n° 142 / Avril 2018
Trimestriel - Deuxième Trimestre 2018
Bureau de dépôt : 7181 FELUY
Numéro d'agrément : P601152



PB-PP
BELGIE(N) - BELGIQUE

RGPD Etes-vous prêt ?

Editeur responsable : Cécile Davitte - Nivelles Entreprises asbl - Rue de l'Industrie 20 - 1400 Nivelles

AGENDA :

Tribunes : (rdv12h15)

19/04 : Voltis

21/06 : E-Tribune au Golf Château de la Tournette

Petits-déjeuners : (Cap Innove 8h30)

24/04 : « RGPD, loi du 25 mai 2018 »

Canon & Janson Bagniet

08/05 : « Végétarisme, Végétalisme, flexitarisme, véganisme... »

par Marie Noelle Pirnay, Diététicienne

05/06 : « Découvrir comment créer et animer un webinar » Quality Training

AG Nivelles Entreprises : 24 mai 2018

Cinq membres à la tribune



Marc Steinmetz



Christophe Chardon



Patrick Dechany



Giuseppe Albicocco



Emilie Thomas



édito

Chers membres,
Chers amis,

Nous voici déjà à l'aube du printemps. La perspective des beaux jours, la nature en pleine explosion, les journées gorgées de lumière nous donnent des ailes et des envies de mordre la vie à pleines dents ! Tant sur le plan familial, humain et professionnel, nous ressentons tous cette envie de faire bouger les choses.

Membres de notre association, vous êtes de plus en plus présents aux événements. Nous nous en réjouissons et vous en remercions.

L'agenda des prochaines semaines sera ponctué d'activités les plus diversifiées. Réservez déjà votre soirée du 24 mai 2018, date de l'AG de Nivelles Entreprises. L'Assemblée Générale Ordinaire sera suivie d'une soirée Concert et d'un cocktail dinatoire. Surprise...je ne vous en dévoilerai pas d'avantage.

Les équipes du 6ème Challenge Nivelles Sports Entreprises seront bien vite dans les starting blocks ! Venez les encourager la journée du 15 juin au Parc de la Dodaine et partager la soirée de clôture à la Ferme de la Hagoulle.

Avez-vous entendu parler de l'E-Tribune ?

Le 21 juin, premier jour de l'été, nous aurons le plaisir d'apprécier un buffet champêtre au pied du tilleul dans le cadre enchanteur du Golf Château de la Tournette. Des professionnels en matière de véhicules électriques et hybrides seront présents et répondront à toutes vos questions. Un test vous sera également proposé.

Pour terminer cet Edito, je voudrais simplement vous rappeler que ce magazine est tout simplement le vôtre. Partagez vos communications, vos idées, vos infos et suggestions... Envoyez-les à karine.leemans@nivelles-entreprises.be

Bonne lecture et magnifique printemps à tous,

Cédric Dewitte
Président Nivelles Entreprises

Appel aux Administrateurs :

Vous souhaitez vous impliquer dans la vie de Nivelles Entreprises ? Nous vous invitons à poser votre candidature par mail à karine.leemans@nivelles-entreprises.be pour le 9 mai au plus tard.



AGENDA :

Tribunes : (rdv12h15)

19/04 : Voltis

21/06 : E-Tribune au Golf Château de la Tournette

**Petits-déjeuners :
(Cap Innove 8h30)**

24/04 : « GDPR, loi du 25 mai 2018 » par Canon & Janson Baugniet

08/05 : « Végétarisme, Végétalisme, flexitarisme, véganisme... » par Marie Noelle Pirnay, Diététicienne
05/06 : « Découvrir comment créer et animer un webinar » Quality Training

**AG Nivelles Entreprises :
24 mai 2018**

Prochaine parution : Juin 2018

Contact : karine.leemans@nivelles-entreprises.be



Partenaire de vacances

au **sommet** !

La Maison
de la Montagne



Het Berghuis

Uw partner voor vakantie

die hoge toppen
scheren



La Maison de la Montagne c'est LE spécialiste incontournable dans le secteur de la montagne, été comme hiver ! Nous répertorions pour vous les meilleures adresses montagnardes selon vos critères et vos envies et nous vous conseillons de notre mieux afin de vous permettre de faire le meilleur choix parmi notre sélection.

Que ce soit en France, en Italie, en Suisse, en Espagne, en Autriche ou en Allemagne, notre équipe sillonne les sommets depuis maintenant 10 ans à la recherche de panoramas et d'adresses qui deviendront incontournables pour vous.

Nous visitons les sites, testons les hôtels ainsi que de nombreuses locations afin de vous fournir une information précise et une sélection d'établissements exceptionnels. Alors sans plus attendre, rendez-vous sur notre site internet !

T : 067/88 36 85

communication@lamaisondelamontagne.be

www.lamaisondelamontagne.be

Rue de l'industrie, 20 1400 Nivelles



Marc Steinmetz

Wooh Original Office Store : Votre spécialiste de l'aménagement de bureau et du bien-être au travail !

Créée en 2007, Wooh est une entreprise à taille humaine qui vous accompagne dans tous vos projets d'aménagement de vos espaces professionnels mais également privés. Avec plus de 5000 références de mobilier renouvelées et un très joli showroom, vous avez l'embaras du choix pour trouver votre bonheur!

Les domaines d'intervention

Wooh accompagne ses partenaires dans la conception de leur(s) projets). « La société intervient dans l'ensemble des techniques du bâtiment au service de la réalisation de vos constructions & rénovations, commente Marc Steinmetz, l'administrateur délégué, nous intégrons les méthodes de travail dans l'espace disponible (openspace, homeworking, flex, ...) et aménageons tous les espaces de l'entreprise : accueil, détente, cafétéria, bureaux, vestiaires, sanitaires, réunion, etc. »

L'entreprise accorde une place importante au bien-être au travail grâce à du mobilier ergonomique, des bureaux réglables en hauteur ou encore des sièges actifs. Wooh vous propose aussi des solutions acoustiques, des systèmes de ventilation et des idées décoration. La société

peut également vous fournir en accessoires de bureaux. « Nous suivons par ailleurs les projets d'aménagement de nos clients (communication, reporting, actions, service après-vente, etc.) »



L'ADN de la société

Wooh est une entreprise familiale professionnelle axée sur le contact humain : « Notre équipe d'architectes d'intérieurs et de responsables de projets sont des professionnels chevronnés, avec plus de dix ans d'expérience », précise Marc Steinmetz. Les conseillers de Wooh analysent l'ensemble de vos besoins afin de répondre aux attentes spécifiques des clients. Pour chaque projet, les clients ont une personne de contact privilégiée, réactive et flexible.

Wooh, c'est aussi un showroom de plus de 900m², à travers lequel vous pouvez découvrir un très bel univers de mobilier et de design.

« Notre objectif : faire de vos projets, aussi fantasques et rocambolesques soient-ils, une belle réalité ! »

Wooh Original Office Store

Rue Joseph Luns, 12
1400 Nivelles
+32 (0) 2 / 389.10.60
Email:web@wooh.be
Web:http://wooh.be





Christophe Chardon

Votre conseil CC-Lex vous offre un service personnalisé

Fondé en 2014 par une équipe expérimentée et complémentaire, le cabinet d'avocat CC-Lex s'adresse aux entreprises comme aux particuliers. Leurs domaines d'activités concernent essentiellement le droit immobilier et de la construction, le droit économique et commercial ainsi que le droit de la responsabilité et des assurances. L'écoute est au cœur de leurs préoccupations, afin de comprendre en profondeur les demandes de leurs clients, et d'y répondre avec rigueur et efficacité.

Rencontre avec Christophe Chardon, associé fondateur du cabinet CC-Lex :

Nivelles Entreprises : Vous avez commencé vos activités comme stagiaire de Michel JANSSENS à Nivelles, depuis, vous en avez parcouru du chemin !

Christophe Chardon : En effet, j'ai débuté mes activités et beaucoup appris auprès de Michel. Ensuite, je suis parti à Bruxelles rejoindre le cabinet STIBBE-SIMONT qui comportait 120-130 avocats. Là-bas, j'ai exercé du droit immobilier et du droit de la construction durant deux ans. Quand Michel JANSSENS a quitté son association d'origine pour fonder un nouveau cabinet à Nivelles, je l'ai rejoint. J'y suis resté associé durant une quinzaine d'années. L'évolution des choses, les choix de vie de chacun, les projets professionnels ont fait que j'ai souhaité créer mon propre bureau. Je me suis installé ici, Avenue du Centenaire, en octobre 2014.

Niv Entr : Vous êtes donc l'associé fondateur de CC Lex et vous êtes actuellement entouré de quatre collaborateurs avocats, qui ont une dizaine d'années de barreau chacun, ainsi que de Régine, votre secrétaire.

Ch. Chardon : Nous sommes en effet une équipe de six personnes dans notre bureau. Un bureau que j'ai voulu fonder sur nos métiers de base. Nous sommes un cabinet de niche, spécialisé. Les modèles dont je proviens sont des cabinets multi-spécialistes, qui tendent à

couvrir tous les domaines d'activité en multipliant les départements internes. Nous n'avons pas ce type d'ambition chez CC-Lex. Nous essayons d'être pointus dans ce que nous faisons et de le faire bien. Il est plus facile d'accéder à une image forte de cette manière. C'est un modèle dans lequel je crois pour l'avenir de la profession.

N.E : Toutes vos compétences se développent autour de deux piliers de base, qui sont le droit de la construction et le droit économique.

C.C : En effet, ce sont des matières que j'ai eu l'occasion de pratiquer durant de nombreuses années, dès le début de ma carrière d'avocat et de curateur de faillites. Ces piliers s'est alors étoffés autour du droit immobilier en général, mais aussi des problématiques en droit des assurances et responsabilités, ainsi qu'en droit commercial et droit des sociétés.

N.E : Quelles sont vos perspectives aujourd'hui ?

C.C : Notre but est vraiment de garder cette ligne. Nous n'avons pas du tout le souhait de partir dans toutes les directions et de vouloir être présents dans tous les domaines. Nous souhaitons continuer à développer et étoffer nos compétences autour de ces métiers. Comment ? En nous formant, au gré des dossiers et des nouveaux clients. Notre cabinet pourrait, à terme, engager un ou deux collaborateurs supplémentaires, mais nous ne voulons pas devenir une grosse machine. Je souhaite garder une équipe soudée, qui fonctionne bien d'un point de vue humain, c'est très important pour moi. Je tiens à garder un service personnalisé et reconnaissable pour les clients.

N.E : Vous insistez sur le fait que l'avocat n'intervient pas qu'en matière de conflit !

C.C : Bien entendu. Nous faisons du conseil, nous rédigeons des conventions pour le client, nous les rencontrons pour les aiguiller dans des situations de leur quotidien professionnel ou privé. Notre objectif premier est d'essayer de désamorcer les conflits avant tout. Nous avons tous une attention très particulière au sein de notre

cabinet pour les solutions non judiciaires aux litiges. En droit de la construction par exemple, de nombreux dossiers démarrent par un procès, parce que les responsabilités sont multiples, et qu'il est compliqué de faire s'entendre d'emblée de nombreux d'intervenants sur une répartition des responsabilités. Mais ça ne veut pas dire qu'à la sortie, ce sera un jugement ! Une fois que nous voyons tous plus clair autour d'un dossier bien instruit, nous veillons chaque fois que possible à revenir à la négociation. Bien souvent, nous parvenons à des accords qui satisfont l'ensemble des intervenants. Et quand ça n'est pas possible, les procédures sont évidemment poursuivies, avec toute la fermeté voulue.

N.E : En somme, vous êtes une forme de partenaire pour vos clients :

C.C : Tout à fait, le but n'est pas d'entretenir les procédures, mais de sortir le client des difficultés qu'il peut rencontrer. Et cela renforce les liens. Nous faisons un métier bien plus positif que l'image que le public en a.

N.E : Cela fait une quinzaine d'année que vous êtes présent au sein de notre association Nivelles Entreprises :

C.C : C'est un espace de convivialité avant toute chose. Ensuite, c'est un endroit où les entreprises de Nivelles se rencontrent, où chacun peut percevoir le développement de Nivelles comme tissu entrepreneurial. C'est un lieu où l'on sent que la ville de Nivelles vit et on a besoin de sentir ça ! Au niveau des entreprises, Nivelles se développe très fort. Ce lieu de convivialité doit le rester absolument. Par ailleurs, avant de trouver des clients dans Nivelles Entreprises -et ça été mon cas-, j'ai trouvé des fournisseurs. En tant que jeune entrepreneur, lorsque j'ai constitué mon cabinet, j'ai trouvé au sein de l'association des gens qui m'ont apporté des solutions, qui ont répondu aux questions que je me posais. L'idée est de se nourrir des autres !

CC LEX Christophe Chardon

Avenue du Centenaire 120 - 1400 Nivelles
Tél : 067 70 00 50 | Fax : 067 70 00 59
christophe.chardon@cc-lex.be
www.cc-lex.be



La Hagouille

Trois tribunes en une

C'est dans le magnifique show-room de la société Wooh que s'est tenue la tribune exceptionnelle du mois de janvier. A cette occasion, ce n'est pas moins de trois membres qui ont eu le plaisir de présenter leurs services, à savoir, le bureau d'avocats CC LEX, le bureau d'architecture PL Rigaux et la société Wooh. Une très belle application de la mission première de notre association, à savoir, la mise en réseau professionnel.



« Vivre et travailler ensemble pour le bien-être de tous »

Telle est la philosophie de l'entreprise Canon, qui s'intitule le Kyosei.

Canon Belgium nv/sa est une filiale de Canon Europe s.a. Son siège social est installé à Diegem. La société se concentre sur deux marchés : Business Solutions (développement de produits, solutions et services IT pour les environnements de bureau et d'impression professionnelle) et Consumer Imaging (photo, vidéo, imprimantes à jet d'encre, scanners, télécopieurs et appareils multifonctions). Parmi les engagements de Canon : la préservation de l'environnement, comme un système mondial de gestion environnementale conforme à la norme ISO14001 et applicable aux usines et organisations commerciales.

L'attention prioritaire qu'accorde Canon à la technologie est inscrite dans ses gènes. Chaque année, la société investit plus de 8% de son chiffre d'affaires dans la recherche et le développement et encourage activement l'obtention de brevets liés aux résultats de ses activités de R&D. Canon se classe parmi les 5 premiers détenteurs de brevets au monde depuis 27 années consécutives !

Michel Peeters : 0477 25 85 06
<https://fr.canon.be/>

Adequat Belgium

Adequat Belgium est une jeune entreprise d'intérim et de recrutement fixe en pleine croissance qui est implantée en Belgique depuis 2016 et faisant partie d'un grand groupe français. Notre groupe offre une prestation RH globale et de proximité, dans tous les secteurs et tous les métiers.

Doté maintenant d'un réseau de 5 agences en Belgique, le Groupe Adequat continue son développement en s'établissant dans de nouveaux pays, en renforçant le nombre d'agences et en se basant sur 4 grandes valeurs (le respect des individus, la satisfaction client, l'orientation résultat et bien entendu, la légalité).

Adequat Belgium

Rue de l'industrie, 17d - 1400 Nivelles
Tel. + 32 (0) 67 86 04 40
agence.nivelles@groupeadequat.net

BELGAPORT

Belgaport est une base logistique située à Wauthier-Braine, au bord du ring de Bruxelles. Elle est composée d'une flotte de camionnettes et camions non logotypés qui dessert quotidiennement l'entièreté du territoire et le Grand Duché du Luxembourg.

Depuis 1996, Belgaport « dispatche » et transporte tous types de colis (à l'exception de produits chimiques dangereux) et ce, depuis les envois normaux quotidiens ou ponctuels jusqu'aux colis les plus « fragiles », de valeur, accessoires informatiques, etc.

DG & CO

Parc Industriel 30A
1440, Wauthier-Braine
David Goudelouf : 0475 31 26 41
+32 (0)2 355 11 14
bienvenue@belgaport.be



Help Vitre : A votre service

Entreprise experte en tout type de vitrage. 40 ans d'expérience. Dépannage 24h/24 et 7j/7. Sur Bruxelles, le Brabant wallon, le Hainaut, Liège, Namur, Tournai et Mouscron. Les dépannages sont immédiats et les interventions sont rapides. Après un orage ou une forte tempête, un cambriolage ou si vos fenêtres sont détériorées ou brisées, ils réalisent les interventions de manière professionnelle et rapide.

Contactez-les pour un devis gratuit ou pour tout renseignement 24h/24 7j/7.

Help Vitre

www.help-vitre.be
0474/08 32 87
help.vitre@gmail.com

Entreprise Nicols

Nicols est un acteur privilégié dans la fabrication de produits d'entretien et

de nettoyage : éponges, récurveurs, lavettes & microfibres, désodorisants d'ambiance, produits pour les WC.

Nicols se positionne désormais comme l'un des plus importants fabricants de produits spécialisés sur le marché européen.

Leur expérience, leur expertise et leur savoir-faire dans le domaine des produits d'entretien et de nettoyage leur permettent de proposer un très large choix aussi bien pour des produits de leurs marques, que pour les marques de distributeurs et marques de fabricants.



Olivier JANSSENS Cabinet d'avocats

Issu de Janssens & Associés, le nouveau cabinet d'avocats d'Olivier Janssens s'est installé sur la Grand-Place de Nivelles.

Ses matières préférentielles :

> Droit de l'entreprise au sens large à savoir :

- Droit des sociétés
- Droit commercial
- Droit fiscal
- Entreprises en difficulté

> Fiscalité
> Droit des successions (planification et litige entre héritiers)
> Roulage

Le cabinet est constitué d'une équipe motivée de 4 personnes, 3 avocats et une assistante administrative

Olivier JANSSENS : Avocat
Alexander VANDENDRIES : Avocat
Céline SIBILLE : Avocat
Jessica DEVOS : Assistante administrative

Olivier JANSSENS Cabinet d'avocats

Avocat – Diplômé en droit fiscal
Place Albert 1er 15/ 2 - 1400 Nivelles
Tél : 067/89.20.00.
olivier.janssens@janssens-law.be
www.janssens-law.be

Investissez dans un Eco Resort en Belgique



Découvrez cet éco-resort d'exception au cœur de 280 hectares de lacs et de forêts entièrement préservés. 6 modèles de logement différents d'1 à 3 chambres.

Les avantages :

- A partir de 145 000 € HTVA.
- Rendement 5 % net garanti 20 ans. TVA récupérable à 100 %
- Paiement à la livraison à l'acte ;

vous ne payez rien avant (compro-mis 0 €)

- Un produit d'investissement durable

- Préservation des ressources naturelles
- Un habitat propre et respectueux
- 100 % mobilité douce. Site sans voiture.
- Un projet entièrement éco-labellisé.

Bénéficiez de 4 séjours gratuits. Rentrez dans le Club Investisseurs et profitez des avantages.

Commercialisation :

Immo Dussart Nivelles

067 22 22 22

nivelles@immodussart.be

rue Helsinki, 2 1400 Nivelles



JEUDI 19 AVRIL

FÊTE DES SECRÉTAIRES

JE VIS MA VILLE VOUS PROPOSE UNE SÉLECTION DE PRODUITS DE VOS COMMERCES DU CENTRE-VILLE : CHOCOLATS, DÉCO, LIVRES, ACCESSOIRES, LINGE DE MAISON, ARTICLES PERSONNALISÉS, CHÈQUES CADEAUX...

LIVRAISON GRATUITE SANS MINIMUM D'ACHATS (CODE : SECRET2018)



Infos et commandes : www.jevismaville.be



Patrick Dechany

Le CERPAN au service des pharmaciens de la province

L'union professionnelle des pharmaciens du Brabant wallon a pour objectif de développer la collaboration entre les pharmaciens et autres acteurs de la santé et devenir un véritable lieu d'échange. Situé dans le zoning nord de Nivelles, son infrastructure a été créée au départ afin d'accueillir les pharmaciens pour leurs réunions de travail et d'information.

Organiser la formation continuée des pharmaciens

C'est l'une des missions du CERPAN. L'idée est d'accueillir les pharmaciens dans d'excellentes conditions après leur journée de travail en pharmacie. « Cela été la raison première de la réalisation de cette infrastructure », précise Patrick Dechany, comptable au Cercle Royal Pharmaceutique de l'Arrondissement de Nivelles.

Pour les membres de Nivelles Entreprises et les entreprises de la région, la partie 'visible' de l'activité du CERPAN, c'est la location de son auditoire et de ses salles de réunion.

D'une capacité de 90 places, la salle de conférence offre le confort optimal et les outils nécessaires pour y organiser des conférences et des formations : « qu'il s'agisse de séances à destina-

tion de clients, de prospects, du personnel ou autres, tout est prévu pour que vous n'ayez à vous préoccuper de rien d'autre que de votre présentation ».

« Vous arrivez, vous branchez votre ordinateur et vous commencez votre conférence. Nous nous occupons du reste ».

Le reste, c'est la technique, l'accueil et le catering.

- La technique : l'auditoire (en gradins) est équipé d'un projecteur suspendu qui permettra à tous les participants d'avoir une excellente vue sur l'écran géant et de haut-parleurs Bose qui diffusent un son de qualité dans toute la salle.

- L'accueil : 'l'atrium' est prévu à cet effet. Equipé d'un écran tv, de tables hautes, d'un vestiaire et d'un bar, il permet lui aussi d'accueillir les participants aux conférences dans une ambiance sereine et lumineuse.

- Le catering : accueil petit-déjeuner, pause-café, lunch sandwiches, salades, desserts ou repas chaud préparés par le traiteur de votre choix : un large panel de possibilités vous est accessible et peut être organisé par nos soins.

Outre l'auditoire, deux salles de réunion classiques sont également disponibles :

La première est équipée d'un projecteur suspendu. Elle convient pour des réunions jusqu'à 14 personnes ou des

présentations jusqu'à 25 personnes. La seconde est prévue pour des réunions de 8 personnes. Un projecteur mobile lui permettra d'accueillir des présentations jusqu'à 15 personnes.

Les autres missions du CERPAN

Le CERPAN décortique et transmet aux pharmaciens l'information émanant de l'APB (Association pharmaceutique belge), de l'INAMI, des mutuelles, des firmes pharmaceutiques.... Il est par ailleurs représenté au sein de l'APB qui se charge des négociations avec le ministère de la santé, l'INAMI et autres organismes nationaux.

Via son office de tarification, il assure également la facturation en tiers-payant pour les pharmaciens. Cela permet à ces derniers de récupérer la partie du prix des médicaments prise en charge par la sécurité sociale. L'office de tarification gère aussi la facturation en tiers-payant pour les médecins. Une équipe de 5 personnes est à votre disposition tous les jours ouvrables de 8h30 à 17h30 ainsi qu'en soirée et le week-end pour les salles.

Cercle royal pharmaceutique de l'arrondissement de Nivelles (U.P. CERPAN)

Avenue Robert Schuman 211
1401 Nivelles
Tél. : 067/21.85.25
Fax : 067/21.60.62
info@cerpan.be



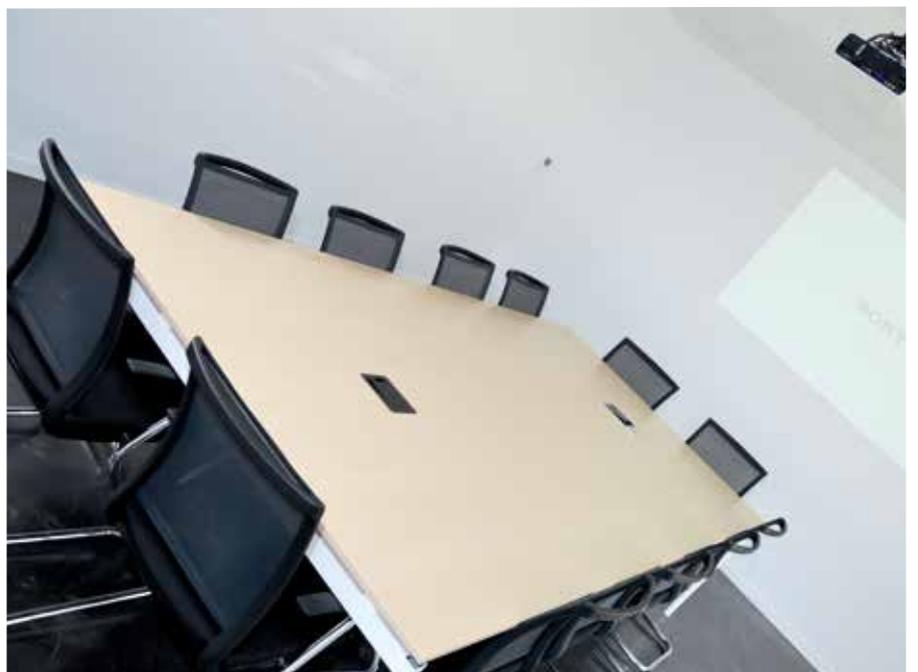
Invité à notre tribune de février,
Michael Happé, créateur de
la marque de montres Gavox.



© Droits réservés © Gavox



© Droits réservés © Gavox



Créée en 2011 par Michael Happé,
le petit-fils de l'un des légendaires
Flying Tigers, GAVOX est une nouvelle
marque belge de montres hautes
performance conçues et fabriquées
pour les professionnels.

www.gavox.com
www.time2give.be



Giuseppe Albicocco

Novoffice solutionne vos problèmes avec le sourire !

Novoffice/Ricoh Corporate Partner propose à ses clients une gamme de produits qualitatifs et un panel de services personnalisés dans le domaine de la bureautique. Son objectif premier : la satisfaction et la fidélisation de sa clientèle !

La marque Ricoh : un garant de sérieux, de qualité et de fiabilité

Imprimantes, télécopieurs, projecteurs, tableaux interactifs, visioconférences, les produits proposés par Novoffice sont adaptés aux particuliers et aux petites entreprises mais aussi aux grandes sociétés. « Tous les contacts et les services sont intégrés à notre structure, sans aucune sous-traitance. C'est notre manière directe de nous positionner comme un vrai partenaire de nos clients », commente Giuseppe Albicocco, CEO de Novoffice. La société est un véritable interlocuteur unique pour un ensemble de prestations garanties « 100% maison ». Simplicité, flexibilité et maîtrise des coûts : c'est un service complet que vous offrez les équipes de Novoffice !

« Le marché est fort concurrentiel, nous devons aller vers le client en lui proposant un package fonction-

nel et ciblé, assurer des compétences complètes et des prestations totalement transparentes ».

L'équipe de Novoffice est composée de collaborateurs de nationalités différentes, elle se veut le reflet d'un visage multiculturel, en adéquation avec le monde d'aujourd'hui.

Un secteur en constante évolution

Le secteur de l'imprimante multi-fonctions évolue rapidement, principalement d'un point de vue technologique. « La photocopieuse d'hier n'a plus rien à voir avec la performance des machines et des accessoires que nous proposons aujourd'hui, précise Giuseppe Albicocco. Le développement des applications informatiques, la protection des données sont également des composantes essentielles auxquelles il a fallu s'adapter. La démarche commerciale n'est pas fondamentalement différente mais elle demande sans doute une plus grande précision et une véritable implication ».

Un service hors pair pour l'installation de vos appareils

Les équipes de Novoffice/Ricoh Corporate Partner vous contactent



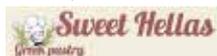
dans les 24h afin de prendre rendez-vous. Elles se déplacent chez vous gratuitement pour répondre à vos questions et à vos attentes. Elles vous proposeront l'offre qui vous correspond le mieux : location à court ou long terme, ou encore leasing. Votre matériel est installé chez vous, avec les logiciels nécessaires et le paramétrage du réseau. Par ailleurs, votre responsable Novoffice dédié est disponible pour répondre directement à vos questions commerciales et techniques. « En cas de problème, nous sommes partout sur Bruxelles, le Brabant wallon et le Brabant flamand en moins de 30 minutes » !

NOVOFFICE

Bd du Triomphe 174
1160 Brussels
+32 2 520 94 76
+32 2 520 94 74
Free Call 0800 111 22
www.novoffice.be



Desserts par



Une tribune double

La tribune du mois de février a été l'occasion de découvrir les superbes installations du Cerpan, nichées à l'arrière du Zoning Nord de Nivelles. Bureaux, salles de réunions, et grande salle de projection équipée de toutes les technologies nécessaires à une présentation professionnelle. La société Novoffice a également présenté ses services d'écran tactile ainsi que ses services d'impressions.

Tous les travailleurs sont susceptibles de voir l'attrait d'un petit extra financier. Un bonus ou une prime peut aider à la motivation. C'est une marque supplémentaire de valorisation du travail accompli ou d'objectifs ambitieux atteints. Les employeurs disposent de différentes possibilités pour accorder un bonus ou une prime à leurs collaborateurs. Le groupe spécialisé dans les conseils RH, ACERTA, a analysé en 2016 et 2017 la politique en matière de bonus de 40 000 employeurs.

Le bonus non récurrent

12,8 % des employés du secteur privé reçoivent un bonus non récurrent lié aux résultats. C'est toutefois près de 10 % de moins qu'en 2016 et 2015. Ce bonus est une récompense attrayante parce qu'il peut être accordé avec des conditions parafiscales intéressantes pour le travailleur. Le bonus non récurrent comporte néanmoins aussi un désavantage. L'employeur doit en effet établir au préalable les objectifs et les bonus susceptibles d'être octroyés, et conclure pour ce faire une CCT ou introduire un plan bonus auprès des autorités. Ces objectifs doivent

en outre présenter un caractère collectif : un groupe clairement défini de travailleurs doit faire en sorte d'atteindre ensemble l'objectif. Une fois fixés, les objectifs ne peuvent plus être modifiés.

Le bonus salarial

Le bonus salarial est l'option la plus simple mais la plus chère. Il augmente de 20 % par rapport à l'année passée : 10,3 % des employés du secteur privé en reçoivent un. Son montant moyen est bien plus élevé que celui du bonus non récurrent lié aux résultats. Pour 2017, ACERTA constate une moyenne de 7565 euros de bonus salarial, contre 1442 euros pour le bonus non récurrent.

Le warrant, la plus grosse augmentation

Le warrant représente une option de bonus de plus en plus utilisée (+44% par rapport à l'année dernière), même s'il reste actuellement l'opportunité de rémunération supplémentaire la moins octroyée. À peine 5,3 % des employés du secteur privé en bénéficient. Le warrant montre malgré cela la plus forte augmentation. Les warrants sont

des options sur actions cotées en bourse, ce qui fait que ces actions peuvent facilement et rapidement être revendues. Les warrants présentent aussi l'avantage, comme le bonus salarial, que l'employeur est libre de juger qui entre en ligne de compte pour leur attribution. Par rapport à ce bonus salarial, ils ont l'avantage que la valeur du warrant n'est pas soumise aux cotisations ONSS.

Nouveau en 2018 : la prime bénéficiaire

Pour l'employeur qui ne trouve pas son bonheur dans les options actuellement à disposition, une option supplémentaire est mise sur le marché depuis le 1er janvier 2018 : la prime bénéficiaire. Il s'agit ici aussi d'une prime collective avec un intéressant rapport brut-net.

Pour un comparatif des différentes formules ou pour de plus amples informations, contactez-nous :

legal.bruwal@acerta.be

Il y a toujours un bureau Acerta près de chez vous : Bruxelles, Charleroi, Libramont, Liège, Louvain-la-Neuve et Namur.

« La nouvelle loi réglementant la sécurité privée et particulière a été définitivement approuvée au T2 2017. Elle remplace intégralement la loi Tobbacq du 10 avril 1990. »

Le secteur de la sécurité privée est en plein essor et il s'est énormément professionnalisé au cours des dernières années. Aujourd'hui, les sociétés de gardiennage contribuent clairement à la sécurité intégrée et sont plus que jamais des partenaires professionnels s'agissant de soutenir la police et les services de sécurité. Il est donc nécessaire de disposer d'une réglementation clairement définie qui tienne compte des dernières évolutions. L'ancienne loi sur la sécurité privée et particulière existait depuis près de trente ans et avait déjà été modifiée à plusieurs reprises, sans toutefois vraiment évoluer avec le secteur. Elle était donc dépassée. L'accord de gouvernement fédéral de 2014 a jeté les bases d'une réforme en profondeur et en juin 2017, la nouvelle loi a été votée à la Chambre des Représentants. La nouvelle loi réglementant la sécurité privée et particulière a été appelée « Loi Jambon ». Elle établit une distinction entre treize activités de gardiennage.

Securitas et ses représentants sont à

vos dispositions afin de vous expliquer cette nouvelle loi et préciser les changements par rapport à l'ancienne loi. »

Deux nouvelles activités :

1/ La fouille de biens mobiliers ou immobiliers, à la recherche d'appareils d'espionnage, d'armes, de drogues, de substances explosives, de substances qui peuvent être utilisées pour la fabrication de substances explosives ou d'autres objets dangereux.

Il s'agit d'une fouille préventive de locaux et de services. De cette manière, le législateur souhaite réduire la charge de travail des services de police.



2/ la commande de moyens techniques qui sont mis à la disposition de tiers en vue d'assurer la sécurité.

Attention: la simple fourniture de ces moyens techniques n'est pas considérée comme une activité de gardiennage. Ce n'est le cas que si on met également à disposition un agent de sécurité. Bien évidemment, le mandant doit être autorisé à utiliser ces moyens techniques sur le lieu et dans les circonstances concernées.

SECURITAS

partenaire de Nivelles Entreprises

Rue de la Technique 15 - 1400 Nivelles

Tel: +32 2 263 55 00 - Fax: +32 2 263 54 55

Le coworking REGUS à Braine l'Alleud s'agrandit



Nous démarrons nos travaux de réaménagement à Braine l'Alleud et prenons 400m² de surface locative en plus!

Un accueillant espace co working au design moderne, de nouvelles salles de réunion/formation et encore plus de bureaux équipés pour start up, PME ou multinationales seront bientôt disponibles. Toujours de manière très flexible.

REGUS

Membre de Nivelles Entreprises
Boulevard de France 9a
1420 Braine l'Alleud
Cédric Schepens 0492 90 00 12

Go2REVE

RÉSEAU ENTREPRISE VERS ENSEIGNEMENT SECONDAIRE
RÉSEAU ENSEIGNEMENT VERS ENTREPRISE



Partager les expériences et les savoir-faire avec les élèves ?
Activer des compétences ?
Passer le relais des connaissances ?
Découvrir une perle ?



Go2REVE, c'est le réseau qui crée des liens entre le Monde de l'Entreprise et le Monde de l'Enseignement secondaire via :

- Les stages en entreprise/organisation
- Les séances en classe
- Les visites en entreprise/atelier
- Tout projet pédagogique qui permet ces liens et ce dialogue entreprise et enseignement.

Des questions ? catherine@go2reve.be

Si vous décidez d'accueillir un stagiaire, allez directement sur www.go2reve.be

Un formulaire très facile à remplir vous permettra de donner la description du stage et de votre entreprise.

Vous souhaitez devenir un témoin ou accueillir des élèves pour visiter votre entreprise : www.go2reve.be





EMILIE THOMAS, Shopping Manager

Le Shopping Nivelles fête ses 43 ans ce mois-ci!

Le projet a vu le jour en mars 1975 dans notre cité acloote. Il intégrait à cette époque-là une quarantaine de boutiques. Depuis, le centre a bien changé notamment depuis son extension en 2012. Ce sont maintenant 103 boutiques que peuvent découvrir les clients avec une offre particulièrement diversifiée : de la mode à la beauté, en passant par les accessoires, la téléphonie, mais aussi la restauration et l'alimentation.

Près de 4 millions de clients par an

La clientèle du Shopping Nivelles est particulièrement fidèle : 47% des clients viennent au moins une fois par semaine : « ils se disent très satisfaits puisque nous avons un chiffre record de taux de satisfaction de 80% » commente la Shopping Manager, Emilie Thomas.

Nouveaux points de vente

Le Shopping Nivelles connaît un tel succès que très peu de places sont disponibles pour accueillir de nouvelles boutiques. « Nous avons un taux d'occupation proche de 100%. Pourtant nous savons que l'attrait de la nouveauté est capital pour les clients, que ce soit avec de nouvelles collections ou de nouvelles marques. Et nous avons la chance depuis l'année dernière de voir arriver des nou-

velles enseignes de renom comme Superdy, Etam, Maniet, Alter Smoke, Black Coffee ou encore VIP Coiffure ». Ces ouvertures sont à chaque fois accompagnées d'inauguration et d'animations communiquées dans la presse et les clients en raffolent. Parallèlement à ça, les magasins du Shopping déjà présents continuent d'investir et font régulièrement des remodeling de leur concept, ce qui apporte un véritable vent de modernité au centre. « Les derniers en date sont Célio avec un concept 2.0 uniquement présent à Nivelles, Quick qui a entièrement rénové son concept en février dernier, Lola & Liza, America Today ou encore Tape à L'œil. Et beaucoup de nouveaux projets vont ponctuer l'année 2018 ».

Le client au cœur de toutes les attentions

Telle est la priorité du Shopping Nivelles ! « C'est la raison pour laquelle nous voulons leur offrir un service 5 étoiles notamment basé sur des services gratuits comme le parking, le wifi, les toilettes, le rechargement de téléphone ou les bornes de rechargement pour voitures électriques », explique Emilie Thomas. En avril de l'année dernière, un tout nouveau concept d'espace information a été créé. Baptisé The Point, il se veut un lieu entièrement dédié à la clientèle. « Vous pouvez y retrouver une

vingtaine de services comme l'achat de gift card, le retrait de colis (UPS, Mondial Relay, Cubee), l'achat de tickets pour des places de concerts, cinéma, spectacle, parc d'attraction, le prêt de fauteuils roulants, une borne de développement photo, une borne TEC, la prise de rendez-vous avec une personnel shopper, la réservation de taxi, etc. »

L'idée est de simplifier au maximum la vie des clients en leur offrant un service sur mesure. Un véritable axe de différenciation !

Le monde professionnel n'est pas laissé pour compte

Le Shopping est un véritable bassin d'emploi. « 700 personnes y travaillent, elles sont nos premiers ambassadeurs. Nous travaillons beaucoup en partenariat avec Nivelles Entreprises, Nivelles Commerces et des sociétés locales car l'objectif final est la promotion et la dynamisation



de Nivelles et sa région, insiste la Shopping Manager. C'est la raison principale de notre engagement dans Nivelles Entreprises. Nous avons bien évidemment l'occasion de travailler ensemble puisque nous faisons régulièrement appel à des partenaires professionnels pour nous accompagner dans le développement du Shopping ».

Au-delà de venir faire leur shopping, ces acteurs apprécient particulièrement toutes les facilités que la galerie commerçante leur propose : « Certains utilisent le Shopping comme un workplace grâce au wifi gratuit et à nos nombreux restaurants. En fin d'année, de plus en plus de sociétés nous commandent des gift card qu'elles utilisent comme cadeaux pour leurs employés ».

Engagement du Shopping Nivelles pour le développement Durable

Le Shopping Nivelles a la certification BREEAM avec une très bonne note sur la conception et la construction de son bâtiment. « Depuis des années, nous avons investi dans le développement durable (avec, par exemple, l'installation de panneaux photovoltaïques qui nous procurent 23% de notre électricité), dans la récupération d'eau de pluie que nous réutilisons pour les sanitaires, dans le changement de nos éclairages en technologie Led, ou encore dans le réaménagement de nos zones conteneur pour intensifier le tri de nos déchets. Nous avons même installé un hôtel à insectes et deux ruches en toiture. Car oui, nous produisons notre propre miel en vente à The Point ! »

Mais leur engagement va plus loin encore. De véritables partenariats ont été créés avec des associations ou des sociétés qui partagent leur vision du respect de l'humain : « Nous travaillons régulièrement avec la Croix Rouge, le Télévie, Cap 48, Viva For Life, La Fondation contre le Cancer, Kiwanis, l'action Damien ou encore avec Nostalgie et son célèbre Magic Tour au profit des enfants défavorisés ».

Shopping Nivelles

Centre commercial à Nivelles
Chaussée de Mons 18A, 1400 Nivelles
067 21 50 65

www.shopping-nivelles.be



La Vie Parisienne

Nivelles Entreprises fait son shopping ... de Nivelles

C'est à la Brasserie de La Vie Parisienne, qu'Emilie Thomas, Manager du Shopping de Nivelles, a accueilli les membres de notre association en ce mois de mars. L'occasion de nous présenter l'envers du décor, à savoir, l'équipe de management qui gère au day-to-day ce fabuleux bastion commercial de la cité acclotée.

SALON PERFORMA

Les entreprises et organisations se doivent de nos jours de contribuer à ce que leurs salariés deviennent acteurs de leur santé et de leur bien-être afin d'atteindre leurs objectifs de performance.

C'est pour cela qu'ils s'interrogent sur la meilleure manière d'y parvenir :

Le bien-être au travail est-il une responsabilité managériale et sociétale ?

Cette démarche de premier plan garantira t'elle l'adhésion de votre personnel aux projets de votre entreprise ?

Comment alors développer la forme des travailleurs et contribuer à améliorer leur santé ?

Investir dans l'employabilité durable est la base d'une organisation saine et performante.

Lors du Salon PerForma, vous retrouverez une trentaine d'exposants qui vous montreront lors de 10 ateliers les nouveautés en matière de Bien-être en entreprise. Vous aurez l'occasion d'assister à 4 conférences plénières dans notre salle olfactive (Une première en Belgique pour un centre de séminaire !).

Les thèmes B2B abordés seront : Mobilier d'entreprise ergonomique (trampoline, vélo, tapis de course, ...) design du bien-être, acoustique et gestion des bruits, aromathérapie, vélo électrique, luminothérapie, mindfulness, formations, yoga, massage, rebounding, activité physique, hypnose, atelier nutrition, services et outil de monitoring de conduite ...

Le Salon PerForma est organisé à Saintes (Domaine des 5 sens) le jeudi 26 avril 2018 de 10h à 22h.

Situé dans un écrin de verdure au cœur du Brabant wallon, le Domaine des 5 Sens est équipé de 6 salles de séminaire dont une spécialement équipée d'un système innovant et professionnel de diffusion d'huiles essentielles chémotypées d'une grande qualité : huiles 100 % pures, naturelles et authentiques dont l'efficacité est étayée par diverses publications scientifiques.

Ce système de diffusion par brumisation est très discret et a spécialement été étudié pour créer une ambiance de travail adéquate.



Invitation de la part de L'Eveil des 5 Sens, membre de Nivelles Entreprises

**10 places offertes aux membres de Nivelles Entreprises !
Code gratuit à rentrer lors de votre réservation de place....
NIVENT2604**

« Nous organisons le 26/04/2018 le Salon PerForma, en collaboration avec le Domaine des 5 Sens à Saintes, un salon Bien-être exclusivement dédié aux entreprises, regroupant une trentaine d'exposants (mobilier ergonomique, formations, massage sur chaise,...).

Nous y accueillerons également 5 grands orateurs :

12h - **Le Docteur Didier Lechémi**a, spécialiste du Burn-Out.

14h - **Mr Dominique Baudoux**, Directeur Général du laboratoire Pranarôm.

16h - **Mr Marc Vossen** Directeur Général de NRJ, Nostalgie et Chérie FM Belgium.

18h - **Mr Jacques Crahay**, CEO de Cosucra.

20h - **Mr Christian Lestienne**, Psychologue clinicien et co-auteur du livre Soufisme et coaching.

www.peoplesphere.be/fr/save-the-date-salon-performa-planifie-26-avril-prochain/

www.weezevent.com/salon-performa-visiteur

www.facebook.com/events/251629078706455/



1, rue de Tubize - 1480 Saintes
+32 (0)2 389.07.50 - info@domainedes5sens.com
www.domainedes5sens.com

Qui ne dit mot consent, mais plus pour longtemps !

La date fatidique du 25 mai 2018 approche à grands pas. De nombreux chefs d'entreprise se posent des questions sur leurs bases de données et commencent à paniquer. Le vol des informations n'est pas le plus grand souci. Par contre, l'exploitation des données dans le contexte du développement des relations commerciales engendre de nombreuses inquiétudes.

A lire et entendre les experts les plus formels, il sera interdit aux entreprises d'adresser la parole à quiconque pour présenter un produit ou un service sans avoir obtenu son accord préalable.

Dans quelques dizaines de jours, l'envoi d'un simple e-mail de présentation, une newsletter, voire un catalogue à un prospect sans son consentement explicite sera passible d'amendes salées, au pire un séjour en prison. De quoi réfléchir ! Tout entrepreneur qui investit dans sa publicité par le marketing direct et les campagnes e-mails sait à quel point il est difficile d'obtenir une réaction des personnes ciblées. L'application du RGPD aura certainement un impact encore plus négatif sur les taux de réponse et de conversion.



Concrètement, qu'est ce qui va changer ?

Le temps où on pouvait remplir une base de données de prospection en automatisant la récupération des emails et des contacts via des newsletters ou du spam plus ou moins bien fait est révolu.

Les contrevenants seront plus facilement repérés dans l'oeil du cyclone avec un arsenal légal disponible pour les faire entrer dans le droit chemin. De quoi ralentir certains et en dissuader d'autres. Même si on imagine bien que des petits malins continueront à essayer de contourner le RGPD, à leurs risques et périls...

Sans oui c'est non !*

Le RGPD dit que le traitement des données à caractère personnel doit être licite, loyal et transparent. Le consentement des personnes doit être exprimé de façon claire et recueilli sans équivoque. Les données doivent être collectées dans un but précis, pour une durée définie et hébergée en sécurité de manière à ne pas être utilisées de toute autre façon non prévue lors du recueil du consentement.

De nouvelles procédures vont devoir être mises en place pour contrôler les flux de données au sein des entreprises et organisations en tous genres. Un responsable du traitement des données (DPO) doit être en mesure de fournir à tout moment la preuve du consentement à rejoindre la base de données, et de fournir également la liste des traitements effectués sur ces informations. Une traçabilité bienvenue quand on connaît la valeur de ces données aujourd'hui.



La fin du Marketing Direct ?

Un positionnement clair et des méthodes permettent toujours de remplir les objectifs dans le respect du client et de ses données.

Pour les loueurs d'adresses et les professionnels du marketing direct qui ont placé le client au centre de leurs préoccupations, ce changement n'aura pas un impact énorme sur la façon de travailler. Tout au plus quelques procédures réglementaires à gérer. Pour les autres, ce sera la fin d'un marché peu respectueux des droits les plus élémentaires.

Profilage ?

Il est important de bien comprendre cette différence dans le cadre du RGPD. L'entreprise a tout à fait le droit d'analyser des données générales pour adapter sa communication marketing.

Par contre, il sera interdit de filtrer des données personnelles d'une personne et de les utiliser pour d'autres activités sans son autorisation, telle que la cession à des tiers. Fini l'achat de fichiers auprès de courtiers plus ou moins officiels.

Le RGPD est bien clair. Le tout est de bien comprendre et d'appliquer la réglementation.

Intérêt légitime ?

Au fil des années, les logiciels CRM sont devenus indispensables. Les entreprises se sont constituées des bases de données comportant de nombreuses informations sur leurs clients et relations d'affaires.

A partir du 25 mai 2018, il faudra démontrer un intérêt légitime pour les exploiter, et ce, même si l'entreprise a obtenu ces données de longue date d'une manière tout à fait correcte, par exemple une vente de bien ou de service à un client. Le traitement de données à caractère personnel à des fins de marketing direct doit ainsi être reconsidéré pour démontrer un profit équilibré pour les deux parties. L'information des consommateurs et la fidélisation des clients constituent des intérêts légitimes pour autant que leur cadre soit correctement défini et protégé.



Mailchimp, Facebook, Google and Co ?

Les outils américains de newsletters, tels que Mailchimp ne sont pas obligés de se conformer au RGPD. Et tant bien même Facebook et Google affirment vouloir respecter la réglementation pour la collecte et le profilage des données des citoyens européens, il n'y a aucune garantie quant à leur exploitation en dehors de l'Europe.

Difficile d'imaginer que les géants du web, acteurs du Big Data, abandonneront si facilement leurs principales sources de revenus publicitaires, et plus encore qu'ils puissent être suffisamment sanctionnés de leurs éventuelles infractions. Les récentes amendes ne semblent pas dissuasives.



Dans tous les cas, en Europe, chaque entreprise restera responsable, à tout moment, des données dont elle dispose et de leur utilisation.

Où sont les risques ?

- Une dénonciation par un concurrent commercial
- Une plainte d'un tiers irrité par la violation de ses données ou un message non sollicité
- Un contrôle inopiné par l'Autorité de Protection des Données
- Une erreur d'un employé de l'entreprise ou d'un prestataire externe

Recommandations d'entrepreneurs :

- positiver le RGPD en pensant investissement rentable plutôt que dépense forcée.
- profiter au plus vite des derniers jours pour (faire) nettoyer, sécuriser les bases de données et qualifier les fichiers d'adresses sans risquer d'enfreindre le RGPD dans le futur.
- réveiller les clients dormants par des actions motivantes de marketing direct.
- lancer des campagnes de communication personnalisée pour obtenir le consentement explicite des clients et prospects en demandant l'autorisation de traiter leurs données.
- Externaliser les opérations auprès de pres-

tataires locaux qui offrent des solutions intégrées sous la responsabilité d'un Data Protection Officer disponible et reconnu.

- adapter les sites web et les conditions générales sur les formulaires de contact

En guise de conclusion :

Le RGPD, aussi austère, rigide et contraignant qu'il soit, est une opportunité exceptionnelle. Outre le fait que les entreprises vont gérer de manière responsable des données personnelles, leurs fichiers vont être nettoyés en profondeur et leurs bases de données seront plus structurées.

Les entrepreneurs auront ainsi d'autant plus de chances d'aborder des personnes intéressées et intéressantes en développant une communication marketing de meilleure qualité.

Alain LOMBARD
AGcom.

Data&Media solutions

Davin

Copier - Fax - Printer - Scanner



- Imprimantes
- Multifonctions
- Scanners
- Gestion électronique de documents
- Écrans interactifs

0800 34 040
info@davin.be
www.davin.be

Charleroi

Bruxelles

Namur

Liège

Rocheft

Luxembourg

APKiosk

Développement de solutions interactives globales



Plateforme internet de paiement et une gestion locale optimisée pour les établissements scolaires, les crèches et les entreprises.

 APCompany

 APSCHOOL

 APKids



Billetterie - Self de paiement -
Contrôle d'accès pour les sites
touristiques, sportifs,
événementiels,...

 APSelf



Solution de pointage et de
checkingAtWork pour les
chantiers de construction

 APChantier

Vous trouverez plus d'informations et d'autres produits
sur notre site www.apkiosk.com

APKIOSK SPRL
RUE LOUIS BRAILLE, 10
1402 NIVELLES
067/70.00.81
info@apkiosk.com

Partenaire
Challenge
Nivelles Sports
Entreprises
2018

Laborator, l'Escape Game éphémère s'installe à Nivelles !

75 minutes de réflexion, d'interactions et de petites activités en équipe pour trouver l'antidote qui permettra de sauver le monde... C'est le challenge que propose **LABORATOR**, une Escape Game éphémère installée depuis peu à Nivelles

Le laboratoire du professeur Von Ratchev a été mis à sac durant la nuit. Il travaillait sur un protocole d'antidote afin de neutraliser un virus hautement dangereux ... Durant les 75 minutes de jeu, les joueurs auront une mission : trouver le code nécessaire pour ouvrir le coffre-fort dans lequel se trouve l'antidote. Pour ce faire, ils pourront compter sur les indices laissés par le scientifique juste avant son enlèvement. Afin de découvrir la suite arithmétique correcte, les participants devront interagir pour décoder les différents indices et relever le défi !

Le scénario est posé pour cette activité accessible jusqu'au 30 juin aux familles, amis mais également collègues. En effet, l'Escape Game LABORATOR peut devenir rapidement une plateforme de team-building très efficace pour des groupes allant de 3 à 10 personnes et ce, dans la même salle de jeu. Produit de l'agence d'événements New Dimension, il séduit également les cercles d'amis pour des enterrements de vie de jeune fille, anniversaires, ...

La cité acloote qui, pour l'heure, n'avait pas encore accueilli d'escape game, est une première halte pour ce concept éphémère. En effet, cette Escape Game est mobile et peut donc être déplacée à la demande, sur un lieu d'événement, dans un hôtel, voire un festival ou encore un sombre garage dans une propriété de Maître.

Le Laborator, situé à proximité de la Place Emile de Lalieux est accessible sur réservation tous les jours de la semaine, de 10h à 22h00

Laborator, un produit de New Dimension sprl

Damien Mayart
+32 475 90 16 54
damien.mayart@newdimension.be

www.laborator.space

Facebook « **Laborator Escape Game Mobile** ».



The wall



Envie de publier une micro-annonce ? Ou envie de répondre à une annonce : karine.leemans@nivelles-entreprises.be

Communiquer sera plus que jamais compliqué en 2018.

Ces derniers mois, de nombreuses campagnes de pub ont vu pleuvoir les critiques de la part d'un public toujours plus prompt à réagir. Des pubs pourtant créées par des professionnels.

Tout le monde en parle. La pub est ainsi reprise dans les fils d'actualités des médias. Gratuitement donc puisque dans ce cas de figure, c'est de l'info et pas de la pub. Énorme buzz à la clé. Mais un bad buzz... Des messages avaient la prétention d'être drôles, moqueurs, originaux, insolents, innovants, ou encore d'être pris au second degré. Le résultat est bien différent. Et l'annonceur se retrouve illico étiqueté de raciste, sexiste, misogyne, pro ceci, ou anti cela.

A travers le prisme instantané des réseaux sociaux, l'effet boule de neige est déclenché. Un tsunami sans frontière est lancé. Des tweets appellent au boycott de la marque ! L'effet est complètement inverse à celui recherché. Dans une très grande majorité de cas, il n'y a pas de mauvaise intention. Nous aimons penser qu'il ne s'agit que d'une blague mal interprétée, un stéréotype compris comme une insulte, un jeu de mot passé inaperçu. Néanmoins les hostilités sont lancées sans crier gare.

Les marques se mettent en scène et veulent avant tout se différencier. C'est légitime. Il n'y a pas si longtemps, les gens «étaient Charlie» et descendaient dans la rue pour la liberté d'expression. Alors, est-il encore possible de créer sans blesser ?

Faire réagir c'est le but. Mais quand les réactions sont à ce point négatives ? Est-on encore en situation favorable pour la création quand on doit anticiper et vivre avec la menace de se mettre à dos les uns ou les autres ?

Comment voyez-vous le futur ?

PGM Consulting - votre manager communication. Vous communiquez au sujet de votre entreprise, votre produit, votre projet, votre événement.

Mais... le faites-vous correctement ?

- Que souhaitez-vous dire (exprimer, montrer, inspirer, provoquer, empêcher) ?
- Que dites-vous vraiment ?
- Comment et à qui le dites-vous ?
- Que comprennent vraiment vos cibles ?

Toutes ces questions ne sont souvent pas prises en compte au moment de rédiger une publication/un article, lancer une action ou simplement lors d'un échange verbal. Elles sont pourtant essentielles!

Vous souhaitez ces compétences dans votre entreprise? Contactez PGM Consulting.

Philippe Gysens : +32 | 496 53 31 40
www.pgm-consulting.be

Nos services aux entreprises



Horticulture

- Tonte • Gazon en rouleau • Taille • Débroussaillage
- Création • Plantations
- Abattage • Élagage • Déblayage de feuilles mortes
- Possibilité de contrat d'entretien à l'année

Contact : 0800 11 112 • horticulture@levillage1.be

Cleaning

- Commerces, bureaux, show-rooms, communs
- Nettoyage après incendie, travaux, etc.
- Traitement des sols (parquet, marbre, vinyl)
- Demande ponctuelle ou contrat de nettoyage



Contact : 0800 11 112 • nettoyage@levillage1.be



Back Office Services

- Scanning de documents (A4, plans, livres, ...)
- Call centers entrants et sortants
- Encodage et traitements de données
- Prestations également chez le client

Contact : 0800 11 112 • bos@levillage1.be

Conditionnement

- Assemblage et emballage (carton • film plastique)
- Assemblage composants électroniques et techniques
- Espace de stockage de 16000 m²
- Chambre froide de 1000 m²



Contact : 0800 11 112 • sales@levillage1.be



5,6 - 7,8 L/100 KM • 151 - 184 G CO₂/KM (selon les normes NEDC).
Informations environnementales AR 19/3/2004 www.mercedes-benz.be - Donnons priorité à la sécurité.

L'expression de l'élégance. La nouvelle CLS.

Découvrez-le chez votre Concessionnaire Agréé Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz
The best or nothing.



PIRET

Piret - Nivelles

Concessionnaire et Point de Service Agréé Mercedes-Benz
Rue du Commerce 1, 1400 Nivelles, Tél. 067 88 99 00, Fax 067 88 99 01