

Le CEFRET remet le textile au goût du jour...



Centre de formation et de reconversion de l'industrie textile pour les parties francophone et germanophone de Belgique, le CEFRET prend en charge une multitude de formations. Au-delà des incontournables formations axées sur le textile, la sécurité et l'informatique sont également au planning de cette institution agréée par le FOREM et bénéficiant de l'aide du Fonds Social Européen.

Laurent VANHOVE

En activité depuis 1991, le CEFRET (Centre de Formation et de Recyclage de l'Industrie du Textile) est un acteur de premier ordre dans la revalorisation du domaine textile. En crise depuis de nombreuses années, ce secteur très ancré n'en demeure pas moins actif et se doit d'être sauvegardé. Pour ce faire, le CEFRET œuvre dans la région mouscronnoise ainsi que sur l'ensemble du territoire. De Comines à Eupen, en passant par Bruxelles et Arlon, le rayon d'action est donc particulièrement étendu. C'est ainsi que les 5 permanents du CEFRET s'évertuent à insuffler la continuité du textile par le biais de diverses formations. L'encadrement des apprentis industriels constitue le premier service proposé par l'ASBL. « Nous formons des élèves issus du

système CEFA » explique Daniel Larcy, directeur du CEFRET. « Pour ceux-ci, les semaines sont décomposées en deux phases : deux jours en milieu scolaire et trois jours en entreprise. Nous nous chargeons de suivre ces jeunes sur leur lieu de travail afin de s'assurer qu'ils s'intègrent correctement. Malheureusement, il faut avouer que la demande à ce niveau a tendance à diminuer. Mais bien évidemment, le domaine du textile ne se résume pas à ce côté purement industriel ». En effet, au-delà de cet aspect logistique connu de tous émerge un aspect plus discret mais pourtant indissociable du métier : l'infographie.

« Cette approche du secteur est actuellement sur le devant de la scène. Il est donc naturel que nous proposons ce module, vecteur de véritables débouchés » poursuit Daniel Larcy. Une formation s'étalant sur 6 mois et découpée en 3 modules où les multiples techniques de transferts et d'impression sont passées en revue.

« Les personnes suivant ce module disposent d'un bagage artistique préalable. Elles nous apportent leurs idées. De notre côté, nous leur fournissons les moyens pratiques et théoriques leur permettant de mettre en œuvre leur créativité ». Au niveau de ses multiples formations, le CEFRET propose également des modules dépassant le cadre du textile. L'ASBL assure ainsi des formations à caractère obligatoire, telles que la sécurité. L'équipe travaille donc avec une dizaine d'entreprises n'étant aucunement affiliée au secteur du textile. Evidemment, cet aspect constitue une plus-value et la réinsertion des demandeurs d'emploi demeure l'un des principaux objectifs de l'institution. « Les fermetures et restructurations massives nous ont donné énormément de travail ces dernières années. Notre première cellule de reconversion comportait pas moins de 525 ouvriers. Notre objectif est de leur inculquer des aspects du métier à plus haute teneur professionnelle, comme la gestion informatique et statistique. Dans cette optique, nous avons mis en place le module de Magasinier Contrôleur Cariste Textile (MCCT) s'étalant sur 2 mois et permettant d'envisager une carrière dans des inter-secteurs tels que l'agro-alimentaire. Le FOREM exigeant de nos services un taux de placement de plus de 70%, il va sans dire que l'ouverture est primordiale afin d'atteindre nos objectifs. Par cette large politique de formation, nous tenons donc à fournir le plus d'armes possibles aux employés d'un milieu professionnel en pleine mutation ».

“ LE DOMAINE DU TEXTILE NE SE RÉSUME PAS À UN CÔTÉ PUREMENT INDUSTRIEL »

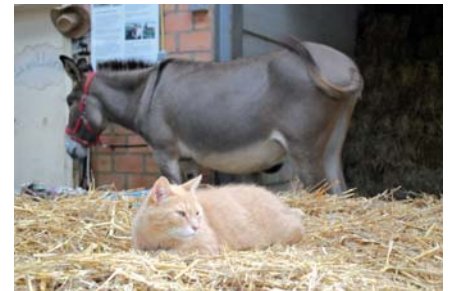


Daniel Larcy, Directeur, supervisant une jeune stagiaire.

L'E-commerce au service de tous...

Encore bien souvent négligé par bon nombre d'entrepreneurs, l'e-commerce est un vecteur de nouvelles possibilités marketing. Et tout type de société peut tirer profit de cette forme de promotion. Preuve en est, 60 % du chiffre d'affaires de ce service proposé par GOOGLE Belgique sont financés par des PME. Focus sur l'une d'entre elles qui aura su tirer profit de l'e-commerce : l'Asinerie du Pays des Collines.

Laurent VANHOVE



L'Asinerie du Pays des Collines, c'est une véritable passion qui a pris forme il y a un peu plus de 10 ans. En 1999, Marie Tack, en grande amatrice des ânes, décide de se lancer dans un élevage de 7 animaux afin de faire découvrir la psychologie de cet équidé et les produits qui y sont liés. Une activité que l'on pourrait croire exclusivement liée à l'artisanat et au commerce de proximité. Pourtant, Marie vit croître son activité bien plus rapidement qu'elle ne l'aurait pensé. Préconisé pour les personnes sous chimiothérapie ou souffrant de problèmes de peau, tels que le psoriasis, le lait fut rapidement conçu sous forme de savon et autres produits de soin afin de répondre à une demande significative. Disposant d'apports particulièrement vertueux pour l'Homme, le lait d'ânesse de Marie a rapidement conquis le public grâce à une bonne exposition. « C'est suite à notre présence sur un grand salon bruxellois que les affaires se sont mises en route. L'aspect passion s'est soudainement transformé en

un commerce lucratif et avec l'aide de mon mari, j'ai alors filtré d'énormes quantités de lait dans ma cuisine afin de satisfaire les commandes qui se multipliaient » nous confie Marie Tack. « Nous avons donc dû prendre les devants pour ne pas être dépassés par notre succès. Au début de l'activité, mon mari Olivier avait conservé son emploi, par sécurité. Mais au vu de l'évolution de l'asinerie, il m'a finalement rejoint à plein temps en 2005 ». D'abord artisanale, l'asinerie du pays des collines se sera finalement muée en PME disposant

d'un cheptel de 120 ânes. L'entreprise, actuellement gérée par 5 permanents, a atteint un chiffre d'affaires de 545.000 EUR en 2009. Et, pour 2010, on l'estime à 750.000 EUR. Une véritable envolée qui n'est pas due au hasard... Suite à une modernisation de son site Internet, effectuée en 2008, la PME décide d'user de GOOGLE afin de se faire référencer. Une fois encore, une bonne visibilité, via le web cette fois-ci, constitua un nouveau tremplin. En tapant l'association de mots « lait d'ânesse » dans



Marie Tack n'imaginait pas l'ampleur du succès des produits de l'asinerie !

“ LA PME EST LA PLUS GRANDE ASINERIE LAITIÈRE D'EUROPE... ”

le moteur de recherche GOOGLE, l'asinerie du Pays des Collines vous est ainsi proposée en première référence. Et l'e-commerce de l'asinerie, qui représentait à lui seul un chiffre d'affaires de 20.000 EUR en 2008, s'élève désormais à 140.000 EUR. La mise en ligne d'une nouvelle boutique en 2009 aura suffi à conforter ce succès. La Belgique, la France, les Pays-Bas ou encore la Grèce sont des clients récurrents. De nombreuses commandes sont ainsi expédiées vers le Sud-Ouest de la France où le lait d'ânesse est véritablement ancré dans la culture. Des amateurs français qui se penchent sur une asinerie située à Frasnes-lez-Buissenal : un tour de force qui ne tient qu'à un simple outil informatique. Pourtant, selon Julien Blanchez, directeur marketing de GOOGLE Belgique, le consommateur belge montre encore quelques réserves vis-à-vis du paiement par Internet. « *A ce niveau, les Français sont bien plus ouverts. Chez nous, cet état d'esprit a tendance à freiner les entreprises du territoire concernant la mise en ligne de boutiques. Pourtant, même si le paiement Internet n'est pas encore complètement intégré dans nos mœurs, il faut savoir que 38% des décisions d'achat en Belgique sont influencées par une recherche Internet. Avec de telles habitudes de consommation, il va sans dire que le référencement sur Internet peut s'avérer plus qu'intéressant* ». Evidemment, cette promotion a un coût : 452 par jour seront demandés pour une moyenne de 100 clics quotidiens. Un investissement vite rentabilisé ! Enfin, au-delà de son expansion on-line, l'asinerie du Pays des Collines nourrit de nouveaux projets, tels que l'amélioration de l'infrastructure accueillant les visiteurs. « *Nous recevons 200 personnes chaque week-end, attirées par nos animaux et nos produits. Nous projetons de mettre à leur disposition un parcours couvert afin de rendre la visite plus aisée. Cette volonté devrait prendre forme dans le courant de l'année prochaine* », conclut Marie Tack. Qualité de l'accueil, produits frais et ouverture aux nouvelles technologies : telles semblent être les clefs du succès de cette PME qui, au fil des années, sera devenue, ni plus ni moins, la plus grande asinerie laitière d'Europe.

Orditech rejoint le club select des « Microsoft Gold Certified Partner »

Le 25 mai dernier, la société tournaisienne « Orditech » était certifiée « Microsoft Gold Certified Partner » dans les domaines de compétence « infrastructure réseau » et « solutions de productivité » pour les PME. Par le biais de cette remise de prix, la société d'informatique tournaisienne met ainsi en valeur sa politique d'investissement dynamique en terme de Recherche et Développement et se voit récompensée de ses efforts en matière de compétences acquises sur les technologies Microsoft. Avec l'acquisition de ce niveau de certification, Orditech est la seule entreprise de la province du Hainaut à disposer du « Gold Certified Partner » dans le domaine de la sécurité informatique. L'obtention d'une telle certification marque la volonté stratégique de satisfaire sa clientèle par une rapidité d'exécution et une excellence technique dans des besoins de plus en plus pointus. Une obtention de partenariat « Gold » passant par une politique de formation continue et de certification des ingénieurs sur les technologies Microsoft...



TECHNORD : Philippe Foucart succède à son père à la tête de la société

La transmission d'une société : une question parfois épineuse pour bon nombre de chefs d'entreprises. Intérêts divergents, propositions de rachats alléchantes par des groupes étrangers : la continuité d'une société doit être mûrement réfléchie. Et, lorsque la famille entre en ligne de compte, viennent se mêler des enjeux émotionnels.

Laurent VANHOVE

Figure emblématique du monde entrepreneurial wallon, Michel Foucart a emprunté cette voie, en passant le relais à son fils, Philippe, le 18 juin dernier. Mais le fondateur de TECHNORD n'a pas improvisé ce cap ! Il s'est penché sur la question en refusant des offres très alléchantes, préservant ainsi l'intégrité de son entreprise... et de son équipe de 300 employés. Avec son chiffre d'affaires s'élevant à 70 millions d'euros, la société dispose d'atouts qui lui ont valu une belle offre de rachat en 1999. Mais pour Michel Foucart, une telle action ne rentrait pas en

adéquation avec ses valeurs fondamentales. L'homme est attaché à son territoire qui lui a tant offert et n'oublie pas que c'est grâce à son équipe que son rêve s'est concrétisé. Empli de fierté, Michel Foucart a remis les rênes à son fils, Philippe, successeur partageant les mêmes objectifs. Un acte symbolique, étant donné que le fondateur de TECHNORD s'était volontairement placé en retrait plusieurs mois avant cette passation officielle. En effet, Philippe Foucart occupait le poste de directeur général depuis un an et demi et au cours des 6 derniers mois, Michel Foucart ne

participait déjà plus aux réunions organisationnelles. Le but était de clarifier la situation afin que l'image de son fils soit progressivement associée au groupe. Formé à l'IAG, Philippe est entré dans le groupe familial en 2001. Assumant une fonction commerciale à son arrivée, il a dû faire ses preuves avant de connaître une évolution graduelle vers le poste de direction.

La revente refusée définitivement, il était d'abord convenu que la continuité de TECHNORD passerait par une coopérative de salariés en confiant à celle-ci 25% à 50% des parts. Et le restant à la famille, par le biais d'une fondation. Mais les conditions étaient tellement réglementées et donc handicapantes pour le projet, que cette décision fut finalement abandonnée au profit de la succession familiale que nous connaissons. Au final, l'avenir de TECHNORD s'est donc joué sur plus de 10 ans. Considéré par bon nombre comme un patron social, Michel Foucart n'a pas ménagé ses efforts pour que TECHNORD reste l'une des plus importantes entreprises familiales de Wallonie. Toujours, le groupe aura placé sa confiance dans la qualité et la motivation de ses travailleurs. A titre d'exemple, la société misait plus que jamais sur l'innovation sociale en offrant à ses travailleurs l'assurance hospitalisation et des bourses d'études en 2009. La transmission réfléchie est donc la suite logique d'une success story basée sur la qualité des relations humaines.



*Michel et Philippe Foucart :
une passation de pouvoir harmonieuse.*