Cap 2020 réunit constructeurs, architectes et producteurs

Le club d'affaires wallon fête ses trois ans

C'est ce 1er mai que Cap 2020 soufflera ses trois bougies. Construction est allé à la rencontre de Joël Coupez, président actuel de ce cluster wallon, pour tirer le bilan de ce jeune club d'affaires qui réunit entreprises de construction, architectes et producteurs de matériaux en vue de stimuler le développement de la construction durable en Région wallonne.

Cap 2020 et la Confédération Construction wallonne sont intimement liés. Non seulement, la CCW était à l'initiative de la création de ce cluster – en étroite collaboration avec l'Union wallonne des Architectes et le groupement des Producteurs belges de Matériaux de Construction (PMC) – mais aussi parce que son premier président n'était autre que André Dherte, entrepreneur et past-président à la rue du Lombard. C'est d'ailleurs ce dernier qui a été la force motrice du cluster pendant deux ans pour établir les fondements de Cap 2020 avec pour objectif de se faire rencontrer les trois grands acteurs de la construction.

OBJECTIFS EUROPÉENS

En effet, pour répondre aux objectifs européens en matière de production d'énergies renouvelables et de performance énergétique du bâti, il fallait créer un forum réunissant les différents intervenants, du concepteur à l'entrepreneur tout en intégrant l'évolution des nouveaux matériaux. Cap 2020 s'est ainsi donné pour objectif de stimuler l'émergence de solutions innovantes dans une optique de construction durable.

Le cluster est ainsi un lieu d'échange ouvert à tous les acteurs de la construction désireux de s'engager dans une démarche de développement durable et de promotion de la basse énergie au-delà du prescrit légal. Il constitue en quelque sorte un club de spécialistes wallons en construction durable. Il compte d'ailleurs en ses rangs des centres de recherche et de formation ainsi que des universités.

ACTIVITÉS DE RÉSEAUTAGE

Parmi les activités du cluster qui rencontrent un franc succès auprès des entreprises de construction, figurent les soirées « **Speed Meeting** ». Il s'agit d'une activité de rencontres et de réseautage par excellence. Lors d'une soirée, les participants sont répartis par tables de huit personnes et débattent d'un thème déterminé. Les participants changent ensuite de table entre les plats. L'objectif est ainsi de stimuler l'échange de connaissances et les opportunités de mise en relation dans une atmosphère conviviale. Dans le même ordre d'idées, les « **Midi de…** » réunissent les affiliés autour de thèmes qui ont trait à de nouvelles techniques, des appels à projets lancés par les pouvoirs publics, … Une entreprise membre peut ainsi présenter son chantier et organiser une visite. L'objectif ici est de partager des expériences entre professionnels tout en se faisant connaître des prescripteurs. Notons également la tenue de « Déjeuners des décideurs » qui permettent à des managers d'échanger leurs points de vue et parler business.

D'autres **rencontres B2B** seront prochainement organisées afin de réunir les membres du cluster et les prescripteurs publics. Et une fois par an, les membres partent à l'étranger à la découverte de techniques de mise en œuvre dans les pays voisins.

Joël Coupez : « Nos **défis du mois** retiendront également l'intérêt de l'entrepreneur. En effet, afin de stimuler l'innovation, un forum se tient mensuellement avec pour mission de débattre et d'apporter des idées novatrices pour solutionner concrètement un problème technique comme, par exemple, assurer une étanchéité maximum au niveau de nœuds constructifs. Les solutions retenues seront ensuite reprises sur des fiches disponibles à tous les membres. La « **Bourse aux projets** », qui est une autre nouveauté, est une plate-forme internet destinée à être le point de rencontre entre les besoins et les solutions que les membres peuvent proposer. Il permet à un prescripteur ou un entrepreneur de formuler une demande, par exemple la recherche d'un partenaire ou d'un sous-traitant, d'une solution technique, … à laquelle pourront répondre les membres du cluster. »

> « Il faut savoir lever le nez du guidon et penser à renforcer son réseau professionnel »

AMÉLIORER LA NOTORIÉTÉ AUPRÈS DU GRAND PUBLIC

L'équipe de permanents s'attèle dans les mois à venir à renforcer la visibilité de ses membres auprès du grand public.

Joël Coupez : « Le savoir-faire des entreprises affiliées méritent d'être mis à l'honneur. Nous publions d'ailleurs chaque année un annuaire reprenant les coordonnées et spécialisations de nos membres. Le particulier peut également consulter la liste des entreprises via notre site web. Le cluster constitue donc un tremplin de choix pour bon nombre d'entreprises du secteur.» ■

Info : Des annuaires CAP 2020 sont disponibles sur simple demande auprès du secrétariat de la CCW, audrey.vanhamme@ccw.be, 02 545 56 68 - www.cap2020.be

Joël Coupez, président de Cap 2020

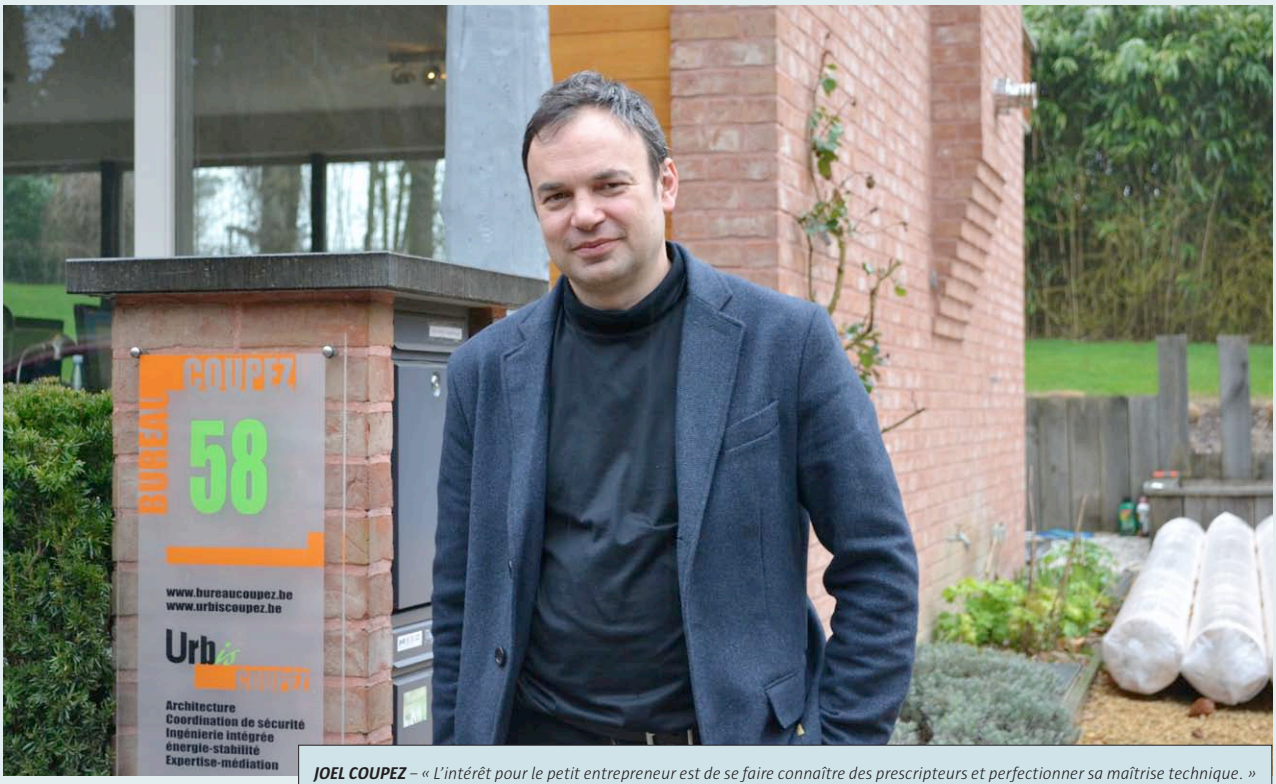
« Améliorer sa visibilité en tant qu'acteur durable »

Joël Coupez, ir. Architecte, a succédé l'an dernier à André Dherte à la présidence de CAP 2020. Il nous présente les atouts du cluster pour une PME de la construction.

Le cluster a-t-il atteint ses objectifs en réunissant les trois acteurs de la construction ?
Joël Coupez : « Cap 2020 devait remédier à l'absence de communication entre architectes, entrepreneurs et producteurs de matériaux de construction, contribuant ainsi à l'émergence d'une offre structurée. Les architectes recherchaient en effet des entrepreneurs qualifiés et spécialisés en construction durable. Les entrepreneurs présents sur ce marché voulaient se faire connaître des prescripteurs. Et enfin, ces deux acteurs étaient à la recherche de nouveaux matériaux répondant au prescrit durable. C'est la mise en rapport de ces trois protagonistes qui constitue l'atout majeur de Cap 2020. »

Proportionnellement, les entreprises de construction sont sous représentées au sein de vos affiliés.
Joël Coupez : « Le cluster a dès sa première année rencontré un franc succès auprès des architectes et des fournisseurs. Cet engouement s'est confirmé au fil des années. Par contre, effectivement, le nombre d'entrepreneurs a tendance à stagner ces deux dernières années. Nous comptons près de 150 affiliés. Les prescripteurs et les fournisseurs de matériaux représentent ensemble 77% de nos membres. Notre objectif à court terme est de porter le nombre d'affiliés à 300 en veillant à accroître la présence des entrepreneurs en renforçant les services du cluster qui les intéressent directement. »

Justement, quels sont les atouts de Cap 2020 pour une PME du secteur?
Joël Coupez : « Notre cluster s'inscrit résolument dans une démarche B2B et non de lobbying. Je peux comprendre qu'un petit entrepreneur n'a pas toujours la possibilité de libérer du temps pour renforcer son réseautage professionnel. Et pourtant, les avantages pour une PME sont indéniables. Tout d'abord, elle se fait connaître des prescripteurs avec à la clé souvent des opportunités de nouer de nouveaux partenariats et même de décrocher des marchés. La force du cluster est également le partage des connaissances. Nos affiliés sont particulièrement intéressés par nos activités de réseaux et de rencontres d'affaires. Ces lieux d'échanges leur permettent de perfectionner leur maîtrise technique mais aussi de valoriser leur savoir-faire aux yeux de prescripteurs. Tout est question de stratégie. Pour le petit entrepreneur, il est parfois nécessaire de pouvoir lever le nez du guidon et de penser à renforcer sa présence sur des marchés porteurs. »



JOEL COUPEZ *– « L'intérêt pour le petit entrepreneur est de se faire connaître des prescripteurs et perfectionner sa maîtrise technique. »*