

L'HOBBI7

LOBBIES + HOBBIES + BUSINESS

n° 10/ octobre 2025



TABLE RONDE
**Les défis de
l'industrie wallonne**

GUIDE PRATIQUE
**Devenez actionnaires
de votre entreprise**

PORTRAITS
Des championnes
à l'exportation

AKT - CCI LVN
David Eloy, réélu président,
trace l'avenir

RENCONTRE
Hugo Paul, l'explorateur
de communautés



noshaq

PROVOCATEURS
DE POSSIBLES.

Oser l'inattendu. Sortir de sa zone de confort. Se surprendre. Avancer collectivement. Parce qu'ensemble on va plus loin, nous mettons notre expérience, nos compétences et notre capital humain au service de la création et du développement de votre entreprise à Liège, à Huy, à Waremme ou à Verviers. À l'écoute de votre histoire et de vos souhaits, Noshaq vous propose un large choix d'interventions financières sur mesure, adaptées à vos besoins.

www.noshaq.be

SIÈGE DE LIÈGE

Rue de Lantin 155 A
4000 Liège (Rocourt)
Tél.: 04/341.91.91

SIÈGE DE NAMUR

Business Center Actibel-Ecolys
Avenue d'Ecolys 2, bte 2
5020 Suarlée

PRÉSIDENT

David Eloy



CHEF D'ÉDITION

Frédéric VAN VLODORP
fvv@akt-ccilvn.be

PUBLICITÉ

Solange NYS – sn@akt-ccilvn.be
Tél. 0476/97.30.87
Clémence DE MOS – cdm@akt-ccilvn.be
Tél. 0499/76.02.60
Daisy VANHORSIGH – dv@akt-ccilvn.be
Tél. 0472/17.72.90

JOURNALISTES

Michael SCIUS, Jacqueline REMITS et France DEUSE

PHOTOS

Patrick MORIAME, Marie DUMONT

IMPRESSION

AZ Print

MISE EN PAGE

Sabine RENAUVILLE

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

L'HOBBI**Z**

LE MAGAZINE D'AKT - CCI LIÈGE-VERVIERS-NAMUR

ÉDITEUR RESPONSABLE

Christophe NAA
Rue de Lantin 155 A à 4000 Liège (Rocourt)

CONSTRUIRE L'AVENIR, AVEC L'INDUSTRIE COMME PILIER

L'industrie wallonne est à un tournant. Les défis sont immenses, comme l'illustre la table ronde dans ce magazine. Garantir l'accès à une énergie suffisante et compétitive relève du gouvernement, et force est de constater que nous sommes mal partis depuis plusieurs années. Disposer de terrains adaptés est devenu un véritable casse-tête, tant l'offre disponible pour les entreprises reste insuffisante. Quant à l'obtention des permis dans des délais raisonnables, l'administration a bien identifié les clés de l'amélioration, mais dans notre pays, chaque adaptation réglementaire prend du temps. Nous savons déjà qu'il faudra patienter jusqu'en 2026 avant que les réformes en cours ne produisent pleinement leurs effets.

La bonne nouvelle, c'est que le message est entendu. Les pouvoirs publics ont compris qu'il était urgent de travailler sur ces matières de manière prioritaire. Avec AKT, nous sommes pleinement engagés à leurs côtés : nous participons aux discussions, nous faisons remonter les réalités du terrain et nous contribuons à construire des solutions concrètes. Car il en va de la compétitivité de nos entreprises et, au-delà, de la vitalité économique de notre région.

Dans cette même logique d'anticipation, nous mettons en avant dans ce L'Hobbiz un outil concret : l'actionnariat salarié et le management buy-out (MBO). Ces dispositifs facilitent la transmission d'entreprises, assurent la pérennité de projets, et permettent un passage de flambeau dans la sérénité. Ils offrent aussi une opportunité de fidéliser les talents déjà engagés dans l'entreprise, qui connaissent son histoire et souhaitent poursuivre l'aventure.

Nous valorisons également les portraits d'entreprises championnes à l'exportation. Elles prouvent qu'au-delà de nos frontières, la compétitivité wallonne s'exprime avec force. Exporter, c'est se confronter à la concurrence internationale et réussir à la battre grâce à l'excellence et à la différenciation. Si cette réussite concerne encore un nombre limité d'entreprises, il est essentiel que davantage d'acteurs osent franchir le pas. Pour cela, les structures d'accompagnement doivent travailler main dans la main afin de simplifier et renforcer l'accès aux marchés extérieurs.

Enfin, nous vous proposons de découvrir l'interview d'Hugo Paul, explorateur de communautés et invité de la plénière d'Oxygène. Ses enseignements sont clairs : coopérer pour créer une dynamique collective, apprendre en permanence pour s'adapter à un monde en mutation, entretenir l'engagement et développer le sentiment d'appartenance. Autant de leviers qui font écho aux défis de nos entreprises et à la force de nos territoires.

Chaque édition de L'Hobbiz illustre l'énergie, la créativité et la résilience des acteurs économiques de notre région. Continuons à transformer cette énergie en actions concrètes, au service de la compétitivité de nos entreprises et du développement de notre territoire, et capables de donner confiance aux générations d'aujourd'hui et de demain.

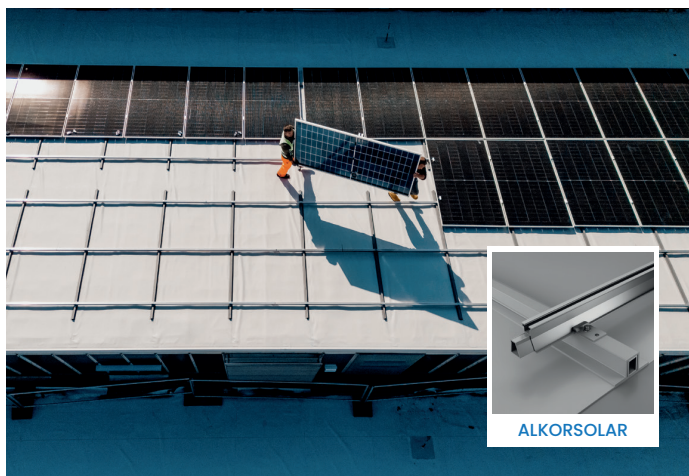
DAVID ELOY
PRÉSIDENT D'AKT - CCI LVN



RÉNOVATION DE L'ÉTANCHÉITÉ DE LA TOITURE DE **VALEO VISION SA** À **ATH** EN PRÉVISION DE L'INSTALLATION DE PANNEAUX PHOTOVOLTAÏQUES

Nous avons finalisé la rénovation de la toiture de **Valeo Vision SA** à **Ath**, d'une superficie de **16 000 m²**, équipée d'une membrane bitumineuse. Cette intervention a été réalisée dans le cadre de l'installation de panneaux photovoltaïques sur l'ensemble de la toiture.

La nouvelle étanchéité est réalisée en membrane synthétique Sika 15G. Afin de garantir un système homogène, 7 000 mètres de profilés de support sont soudés sur la membrane d'étanchéité. Ces profilés sont destinés à la fixation des panneaux photovoltaïques. Ce système de fixation garantit une étanchéité pérenne et optimale.



11 Muriel Merchiers
Gemaco

SOMMAIRE

01 Edito

TABLE RONDE

04 L'industrie wallonne face aux défis du futur

PORTRAITS

Championnes à l'exportation

11 Gemaco

13 ACE

15 Ateliers François

17 LaCAR MDx Technologies

19 Aigremont

21 Deltacast

23 Trasis

INTERVIEW

24 David Eloy, réélu président, trace l'avenir

ANNIVERSAIRE

27 Belgian Chambers a 150 ans : un pont entre le passé et l'avenir

31 GUIDE PRATIQUE

Comment bâtir l'entreprise de demain
avec ceux qui la font ?

L'ACTUALITE D'AKT - CCI LVN

40 Quelques-uns de nos événements en images

52 Rencontre avec Hugo Paul,
explorateur de communautés

55 Un an de transition réussie
vers un entrepreneuriat durable

60 AKT - CCI LVN a parcouru les deux tiers
du chemin vers la Certification

63 Vous vous posez des questions ?
Le helpdesk d'AKT - CCI LVN est là
pour vous répondre

64 Ces entreprises qui ont rejoint
la communauté AKT - CCI LVN

66 Avec Benefits, profitez d'avantages exclusifs
réservés aux membres d'AKT - CCI LVN

72 Agenda

52 Hugo Paul

L'industrie wallonne face aux défis du futur



Débat animé par Frédéric Van Vlodorp
Propos recueillis par France Deuse
Photos: Patrick Moriamé

L'industrie wallonne, longtemps caractérisée par ses traditions sidérurgiques, connaît aujourd'hui une véritable mutation. Forte de son savoir-faire et de ses compétences, elle s'oriente vers des secteurs porteurs et variés. L'innovation, la recherche et la collaboration entre entreprises et universités dynamisent ce tissu économique en pleine transformation. AKT - CCI LVN a réuni des entrepreneurs convaincus que l'industrie a un rôle important à jouer dans notre région.

Les participants:

Geoffrey Close est CEO du groupe Prayon, entreprise spécialisée dans la chimie du phosphore, basée à Engis. Le groupe emploie 800 personnes en Wallonie et 1500 à travers le monde, et est détenu à 50 % par Wallonie Entreprendre et à 50 % par OCP, une société marocaine. Ses produits sont essentiels par exemple à la production des vitres de téléphones, des boissons énergétiques ou encore à la lutte contre les incendies de forêt.

Nancy Davis est General Manager de Balteau à Sprimont, une entreprise du groupe Wanty spécialisée dans les solutions de captage, pompage, traitement et épuration des eaux.

Olivier Douxchamps est directeur de l'usine Knauf Insulation à Visé, qui fait partie du groupe Knauf, connu pour ses enduits et produits d'isolation et présent dans plus de 90 pays, avec 80 usines de traitement des matières premières et 300 sites de production.

Michael Labro est CEO de PMSweet. Élu Manager de l'année en 2023, il a commencé à faire des macarons dans la cuisine familiale et vient de construire une nouvelle usine à Dison de 17.000 m², qui occupe environ 500 personnes et produit 1,5 millions de macarons par jour, 7 jours/7.

Yves Warnant est à la tête d'Arvest Group, qui réalise des acquisitions ciblées de PME technologiques et industrielles, notamment dans les énergies renouvelables, l'automatisation et l'électricité industrielle. Il maintient leur ancrage local tout en les renforçant et en les développant à l'international (ex : Belgotech, MAS Energy, Automation&Services).

Jean-Christophe Dehalu dirige le service d'études d'AKT for Wallonia. Économiste de formation, l'industrie est un sujet sur lequel il a beaucoup travaillé.

Quel est l'état des lieux de l'industrie en Wallonie ?

Jean-Christophe Dehalu : La question de l'industrie est évoquée depuis une quinzaine d'années et ne fait plus débat. Tout le monde sait qu'il faudrait réindustrialiser et le politique l'affirme très clairement et sans ambiguïté. C'est le chemin pour y parvenir qui est beaucoup moins évident à tracer.

Il y a deux ans, on a réfléchi avec des entrepreneurs à un position paper sur l'industrialisation accélérée de la Wallonie. On s'est rendu compte que les besoins des industriels, pour pouvoir naître, croître, exporter ou se développer, étaient extrêmement multiples. Il n'y a pas une recette miracle qui permettra aux entreprises wallonnes, en tant qu'acteurs, d'accélérer la croissance de l'industrie d'un seul coup. Il faut jouer sur des leviers qui sont eux aussi multiples, qui sont complexes et pour lesquels la fragmentation institutionnelle de notre pays n'aide pas toujours.

Est-on réellement si désindustrialisés en Wallonie ?

J.-C. D. : On observe quand même une tendance depuis 20 ans à une certaine forme de désindustrialisation lente, en tout cas en valeur relative. Dans le PIB, la part de l'industrie globalement décroît depuis 2003 avec des nuances. On a des chocs externes qui mettent l'industrie un petit peu en retrait. Et sur les dernières périodes, on constate quand même une petite remontée. On est aujourd'hui, en Wallonie, à 13 % du PIB de valeur industrielle. Si on regarde autour de nous, les Français sont plus ou moins à 10 %, les Allemands sont proches de 20 % et les Flamands sont aussi dans une tendance assez prononcée à la perte de vitesse de leur industrie dans leur économie. Au niveau de l'emploi, 10 % de l'emploi total de notre région se situe dans l'industrie manufacturière.

Ce qui illustre un élément fondamental de l'industrie, c'est le rôle qu'elle joue dans la productivité globale du pays. Un emploi industriel, c'est un emploi très productif. L'industrie a également un rôle sociétal à jouer, c'est un acteur majeur des ambitions de transition de notre région, de notre continent. C'est dans l'industrie qu'on propose des solutions plus ou moins technologiques, à grande échelle, pour contribuer à la décarbonation de notre économie. C'est également le premier pilier de nos exportations, donc d'un point de vue macroéconomique, c'est l'industrie qui est le premier contributeur au financement de nos importations. En termes d'innovation, l'essentiel des dépenses en recherche et innovation sont soit directement assurées par l'industrie, soit par des collaborations entre l'industrie et des universités ou centres de recherche.

Il y a donc beaucoup de paramètres macroéconomiques sur lesquels l'industrie joue un rôle clé. Dans son rapport sur la compétitivité européenne, Mario Draghi pose une série de constats dont la place absolument fondamentale de l'industrie dans l'avenir économique de l'Union européenne. Donc l'industrie, à notre petite échelle wallonne, a un rôle majeur à jouer, d'un point de vue économique, mais aussi d'un point de vue sociétal, dans le grand projet européen.

« L'industrie, à l'échelle wallonne, a un rôle à jouer, d'un point de vue économique, mais aussi d'un point de vue sociétal, dans le grand projet européen »

Jean-Christophe Dehalu, directeur du service d'études d'AKT for Wallonia

Quelle est votre réaction face à ces chiffres, comment vivez-vous cette situation dans vos entreprises ?

Olivier Douxchamps : Nous, dans notre entreprise, on fabrique des matériaux isolants. C'est une grosse industrie qui a besoin de beaucoup de capitaux. Nous utilisons beaucoup d'énergie, et donc nous sommes frappés actuellement par le fait qu'en Belgique, les prix de l'énergie sont plus élevés qu'ailleurs. Nous faisons partie d'une multinationale, et sommes ainsi une usine parmi un certain nombre d'autres dans un groupe familial international ; nous sommes mis en compétition avec les autres entités du groupe par rapport aux coûts. Et actuellement, l'usine qui est en région wallonne subit un coût d'énergie et des coûts salariaux très élevés. Pour compenser cette situation, nous devons faire des choses que les autres ne savent pas faire en interne, être les plus innovants pour être indispensables. Dans ces challenges de compétition, nous pouvons compenser par plus de valeur ajoutée grâce aux compétences que nous pouvons avoir chez nous.



Jean-Christophe Dehalu

Geoffrey Close : Je pense que le vrai sujet de l'industrie en Wallonie, c'est de conserver l'industrie existante d'une part et d'attirer de nouvelles industries d'autre part. Cela passe par une politique industrielle forte au niveau européen, belge et wallon, qui assure notre compétitivité. Parce que la dynamique est la même. Quand on dit réindustrialiser, on doit se demander ce qui va faire que quelqu'un va choisir de s'implanter ici, mais il faut se poser exactement la même question par rapport aux industries existantes : comment rester compétitif par rapport à d'autres usines du groupe dans le monde ou au reste du marché ?

On vit tous exactement la même chose, avec toute une série de curseurs différents, mais il y a quand même quelques curseurs qui font partie du cadre. Par exemple, le coût salarial d'une personne en Wallonie qui est très élevé par rapport à d'autres régions du monde. Mais si l'Europe fait le choix de se passer de son autonomie en matières premières et en énergie, il devient très compliqué d'espérer avoir une souveraineté. Et j'ai l'impression que la difficulté aujourd'hui, c'est qu'on a plein de belles intentions au niveau de l'Europe, mais qu'on a envie de faire tout sans vraiment accepter les conséquences des objectifs qu'on se fixe.

Nancy Davis : Chez Balteau, c'est un peu différent. Nous travaillons beaucoup pour les marchés publics : la première problématique, ce sont donc les budgets de notre nouveau gouvernement, puisque le SPW Voies Hydrauliques vient d'annuler bon nombre de dossiers, aussi bien en études qu'en réalisation. Nous avons dès lors des projets d'écluses sur lesquelles on travaillait qui ont été reportés dans le temps alors qu'on avait recruté pour pouvoir les assumer.

Sinon, en ce qui concerne l'innovation, la crise PFAS a été une opportunité pour nous, puisque le traitement des eaux, que ce soit eau potable ou eaux usées, est une de nos spécialités. L'intérêt pour la circularité, le ReUse est également favorable à notre domaine d'activité. Dans des entreprises comme les nôtres, où on est beaucoup plus d'employés que d'ouvriers puisqu'on fonctionne comme un bureau d'engineering, c'est à nous de développer des technologies pour répondre au mieux à ces problématiques et on se retrouve face à de gros problèmes de réglementations. Dans le cadre du ReUse, pour les entreprises c'est très compliqué de savoir ce qu'elles doivent faire, ce qu'elles peuvent rejeter, comment rejeter, avec quelles normes le faire. Et les PFAS, c'est la même chose, il y a une grosse différence entre les normes européennes et ce que la population attend de la qualité de son eau. Le volet réglementation peut donc parfois être une forme de frein à l'innovation.

J.-C.D. : Au sujet de l'aspect réglementaire, il y a quand même un changement de paradigme. Dans l'accord de gouvernement, on va vers une transposition littérale des textes européens. Parce que souvent, ce qu'on faisait en Wallonie quand un texte européen sortait, c'est qu'on le transposait mais en allant un cran plus loin et on se retrouvait en concurrence avec les Flamands ou les Bruxellois qui l'avaient transposé différemment.

Yves Warnant : Nous, on aide des usines à se construire et on constate qu'en Belgique, il y a eu un frein depuis l'arrivée de Trump. Tout le monde hésite à investir, attend de voir ce qui va se passer aux États-Unis. On observe que les différentes constructions d'usines et les décisions prennent du temps ; c'est donc difficile. À l'international, c'est la même chose, on a la compétition avec l'Inde et la Chine. Les clients sont prêts à payer un peu plus pour la qualité belge, mais le surcoût doit être raisonnable, donc en permanence, on va améliorer notre efficacité et nos achats par exemple pour rester compétitifs au niveau international.

Michael Labro : Pour nous, un des enjeux principaux reste la main-d'œuvre, qui est excessivement chère par rapport à la concurrence. Par chance, nous n'avons de concurrents qu'en Europe et nous avons compensé notre handicap par l'automatisation poussée à l'extrême. Malheureusement, on risque d'avoir une surcapacité par rapport au personnel qu'on a, tellement on a investi en outils de production. Il y a non seulement un problème de coûts de la main-d'œuvre, mais il y a aussi un problème de compétences, de savoir-vivre et de mentalité. Quand j'ai démarré, je ne m'attendais pas à cette situation et malheureusement, au plus on grossit et au plus on perd un peu ce sentiment d'appartenance.

« C'est très bien de maintenir les entreprises existantes, mais il n'y a rien qui incite les jeunes à se lancer »

Michael Labro, CEO de PMSweet



Michael Labro



Nancy Davis

Par ailleurs, un autre problème que j'identifie, c'est que parmi les personnes de mon âge, personne ne démarre quelque chose pour réindustrialiser. Donc, c'est très bien de maintenir les entreprises existantes, mais il n'y a rien qui incite les jeunes à se lancer et le parcours scolaire ne nous aide absolument pas à développer quelque chose. Tout ce que j'ai appris dans l'entreprise, ce sont des choses qu'on n'apprend pas à l'école, et je trouve que c'est très dommage.

Il y a plein de choses qu'on a dû mettre en place et qu'on n'avait jamais imaginé devoir faire concernant l'implication et même sur l'hygiène des personnes ou l'absentéisme, c'est catastrophique.

G.C. : Dans une certaine mesure, c'est normal. Dans une grande entreprise, le management doit donner du sens pour impliquer les gens avec la même force que s'ils avaient leur propre boîte, où dans ce cas les gens sont par nature hyper impliqués car ils connaissent tous les aspects et finalités de l'entreprise.

O.D. : Je comprends que tu sois désabusé : tu as fait grandir ton entreprise et au début tout le monde était impliqué. Nous, dans une entreprise d'une certaine taille et d'un certain âge, on essaye avec beaucoup d'énergie de redonner du sens aux gens. Je passe beaucoup de temps à communiquer et on met en place l'amélioration continue. Donc, toi, tu viens de la PME et tu passes en grande entreprise. Nous, on est une grande entreprise et on essaie de retrouver l'état d'esprit PME pour avoir des gens plus impliqués, pour avoir moins d'absentéisme. Mais c'est vrai qu'on est confrontés exactement aux mêmes problèmes.

Quelles sont les mesures prises pour favoriser l'industrie ?

J.-C.D. : Le redéploiement de l'industrie wallonne est aujourd'hui au cœur des préoccupations politiques, c'est affiché, à la fois au niveau régional, au niveau fédéral et au niveau européen.

Au niveau wallon, on a une initiative qui a été lancée par le ministre de l'Industrie, dans laquelle on est partie prenante ; c'est le Forum Industrie, où on aborde sans tabou des questions comme l'aménagement du territoire, les terrains, les permis ou la question de l'énergie par exemple.

En Europe, on doit toujours être excellents et toujours monter en innovation, en compétence en ingéniosité, pour rester pertinent. C'est

un métier très difficile et on se sent parfois un peu seul quand on est entrepreneur industriel. C'est là qu'AKT a sans doute un rôle à jouer pour permettre aux industriels wallons d'échanger et de structurer une communauté d'entrepreneurs.

L'enjeu pour AKT for Wallonia, c'est de faire en sorte que la société wallonne soit plus ouverte à votre métier, qu'on vous reconnaisse dans les solutions que vous apportez à la société, chacun dans votre domaine. Quand on parle de l'Europe, on peut dire qu'on a un super projet, des valeurs, etc... Mais on a aussi un marché unique qui commence à être un petit peu perforé, avec certains Etats qui ne vont pas dans le même sens, avec des grands pays qui ont plus de budget, qui peuvent mettre des aides sur leurs industries, alors qu'en Wallonie, on n'en a plus. Donc on se bat, nous, chez AKT, pour préserver les derniers millions qu'il nous reste dans les aides et les subsides aux entreprises.

Au-delà des compétences techniques dont vous avez besoin, avez-vous l'impression que l'industrie est encore un secteur qui fait peur à beaucoup de gens ?

N.D. : Nous travaillons dans l'environnement, ce qui pourrait attirer et donner du sens aux emplois qu'on offre, mais au niveau de l'enseignement, on a quand même peu de filières ou d'études qui portent vraiment sur nos matières. On constate qu'il y a vraiment un décalage entre ce dont on va avoir besoin demain pour répondre en innovation, et ce qu'on propose à l'école. On ne les prépare pas non plus à appréhender le monde de l'entreprise. C'est quoi une industrie ? Ça fonctionne comment ? Il y a vraiment une méconnaissance de ce qu'est une industrie, des métiers qui composent cette industrie, des débouchés qu'on peut avoir après l'école.

« Il y a vraiment une méconnaissance de ce qu'est une industrie, des métiers qui composent cette industrie, des débouchés qu'on peut avoir après l'école »

Nancy Davis, General Manager de Balteau

G.C. : Ce qui est important, c'est que les jeunes puissent réaliser à quoi va ressembler l'exercice de leur métier dans la pratique plutôt que d'opter pour une matière. Les stages en entreprise sont essentiels pour leur faire découvrir une journée de travail type.

Y.W. : Et une fois qu'ils nous rejoignent, il faut aussi pouvoir les garder. Nous, on veut mettre en place un management responsabilisant, mais ça demande quand même beaucoup de formation, de savoir-être. Mais je crois que quand tout est bien mis en place, on est plus compétitifs. Donc, on passe pas mal de temps à expliquer aux gens comment échanger entre eux, comment une équipe peut travailler ensemble vers un objectif commun, etc...

Quelles sont les recettes pour faire grandir des entreprises dans le monde industriel avec succès ?

Y.W. : Ce que je vois, c'est que l'entreprise de 1 à 10 personnes, c'est souvent une structure où le patron gère tout. Puis il y a le stade de 10 à 40 où il commence à mettre un ou deux responsables, et commence à accepter de déléguer. Et puis de 40 à 100, on commence à avoir des départements. Et puis de 100 à 300 ou 500, c'est encore une autre organisation. Donc chaque fois, il faut se remettre en question et quand ça va vite, c'est vraiment très difficile. Les entreprises qu'on a reprises et qu'on a fait se développer, c'est toujours le blocage à 10, à 40, à 100, et à un moment donné les gens ont besoin d'aide pour l'organisation supérieure.

Dans l'industrie, il y a également le paramètre « outils » qu'il faut gérer. Quelqu'un qui fait de l'artisanat et qui commence à industrialiser, puis à chaque étape, il faut améliorer les outils et les professionnaliser. Ça peut prendre du temps et ça peut même tuer l'entreprise. Donc, il faut trouver les bons outils et être accompagné. Et je trouve qu'on a quand même, en province de Liège, des experts qui peuvent vraiment aider à passer à l'étape suivante en termes d'industrialisation.

« On a quand même, en province de Liège, des experts qui peuvent vraiment aider à passer à l'étape suivante en termes d'industrialisation »

Yves Warnant, CEO d'Arvest Group



Yves Warnant

Comment les banquiers, les investisseurs et toutes les parties prenantes réagissent quand un jeune entrepreneur leur dit « je vais construire une usine de 17 000 m² » ?

M.L. : Il y a quand même 15 ans de travail derrière, des résultats financiers qui tiennent la route, donc ça les maintient en confiance. Ce qui est très positif également, c'est le soutien de deux organismes qui nous ont beaucoup aidé depuis le début : l'Awex et Wallonie Entreprendre. L'Awex fait du très bon travail et est une vraie aide pour l'export. Sans eux, je n'aurais jamais fait autant de salons, de déplacements internationaux, car je n'avais pas les moyens.

Et quand on a fait la nouvelle usine, le moment charnière du déménagement était un enjeu majeur et un stress pour les banquiers. Dans le plan, on passait en deux ans, de 50 à 100 millions de chiffre d'affaires. Et en plus, je rachetais les participations de mon associé. Tout cela faisait beaucoup d'inconnues ; les banquiers avaient donc demandé que Wallonie Entreprendre ait 10% de notre capital. Ils l'ont fait et on a eu un service incroyable. Et maintenant, on a déjà repris les 10%. C'est vraiment un vrai effet levier. On a également reçu des subsides FEDER qui nous ont beaucoup aidés. Donc, il y a des choses qui fonctionnent et il faut le dire aussi.

Entre ce que les politiques disent et la situation que vous vivez sur le terrain, avez-vous l'impression qu'il y a un écart important ?

O.D. : Si on veut réindustrialiser, il y a une opportunité qui est le Green Deal, donc la décarbonation, le recyclage de matières, etc... Il faut que l'Europe soit l'exemple et que l'exemple soit suivi, qu'il y ait certaines barrières et que ce ne soient pas des contraintes qui vont tuer l'industrie. Il y a une super opportunité mais il faudrait un consensus européen pour y arriver.

G.C. : On doit avoir des autorités qui nous accompagnent pour développer au mieux l'industrie dans les règles, et avoir une approche qui soit partenariale. Et là, je crois que c'est un des leviers sur lesquels on peut travailler relativement facilement, parce que ça ne coûte pas trop cher.

N.D. : Je ferais quand même une toute petite différence entre le politique et l'administration. On a été reçu par la responsable de la cellule environnement du cabinet d'Yves Coppieters, très ouverte par rapport à la nouvelle directive qui arrive sur les eaux résiduelles urbaines, dans un état d'esprit constructif, soucieuse des impacts pour les entrepreneurs et nos clients, et prête à construire ensemble. On l'a vue le 4 juillet, elle a dit « je mets ça en route, je vois avec mon administration » et deux mois, après on n'avait toujours aucune nouvelle.

O.D. : On parle de partenariat avec les syndicats, on parle de partenariat entre entreprises, mais l'administration doit aussi être un partenaire et nous aider.

G.C. : Moi, c'était ma grosse demande sur le volet de l'administration : c'est d'arriver à trouver une approche qui soit vraiment partenariale et pragmatique. Je prends souvent l'image du travail de fin d'études où moi j'ai envie qu'on me dise en cours de route « écoute, ton truc c'est pas mal, mais tes chapitres 6, 9 et 17, il faut les revoir », plutôt que de me laisser rédiger mon travail et avoir un retour négatif en fin de parcours qui entraîne des délais, des



Olivier Douxchamps

« On parle de partenariat avec les syndicats, on parle de partenariat entre entreprises, mais l'administration doit aussi être un partenaire et nous aider »

Olivier Douxchamps, directeur de Knauf Insulation

coûts, des incertitudes et surtout ne nous permet pas de répondre à la demande de nos clients. Si les politiques ont donc vraiment un job possible à faire, c'est de bien définir la mission de l'administration : le rôle des fonctionnaires, ce n'est pas juste respecter les règles mais de contribuer au développement de la Région dans le respect des règles.

Comment explique-t-on qu'il y ait si peu de personnes qui investissent ici, en particulier dans l'industrie ?

Y.W. : Ce n'est pas le genre de choses dont on te parle à l'école. Si tu n'as pas des visites d'entreprise, si dans ton parcours personne ne te dit que c'est possible, si ce talent on ne l'a pas fait éclore, tu ne te rends pas compte que ça existe.

N.D. : Il faut faciliter la création d'un cadre, les interactions, en expliquant tout ce qu'il faut faire pour créer son entreprise. Parce qu'il y a des incubateurs, il y a quand même pas mal d'aides, il y a des choses qui fonctionnent, c'est très clair, mais c'est parfois malgré tout un peu le parcours du combattant.

Y.W. : Par ailleurs, les structures ne sont pas vraiment orientées industrie. Si tu veux créer une entreprise, on te dit d'aller au VentureLab, ils t'aident à créer une boîte de deux ou trois personnes. Mais personne ne va te dire que tu peux devenir une structure de 500 personnes dans le futur et qu'il faudra passer par différentes étapes, et comment les franchir. Ça existe pour le digital et pour l'économie circulaire, mais si tu as un beau projet industriel, une innovation dans ce secteur qui va pouvoir grandir et faire beaucoup d'emplois dans la région, il manque cet incubateur.

J.-C.D. : Il y a sans doute un rôle à jouer pour le monde patronal au sens large, pour contribuer à cette dynamique de changement sociétal. Dans les incubateurs, souvent on se retrouve face à des agents de la fonction publique : est-ce la meilleure façon de susciter l'esprit d'entreprendre ? En Flandre, ce sont des acteurs privés qui ont ce rôle, c'est une sorte de coaching par des pairs.

À part certains sujets comme l'énergie qui sont peut-être plus spécifiques, l'industrie semble rencontrer les mêmes problèmes que les autres entreprises ?

J.-C.D. : Il y a des spécificités liées à l'industrie, mais en réglant les problèmes pour l'industrie, l'essentiel de l'activité économique en bénéficie. C'est un point important parce que souvent les autres secteurs trouvent qu'on parle trop d'industrie, mais sans l'industrie le reste ne peut pas fonctionner. C'est vraiment le point de départ et ce n'est pas opposé, c'est vraiment complémentaire.

G.C. : Il faut absolument rendre du sens au niveau des équipes pour permettre de réaligner tout le monde. Si on arrive à remettre l'administration, les équipes, les propriétaires, le management, tout le monde dans la même direction, il y a moyen de faire quelque chose. Au début quand tu commences, tu es aligné puisque tu es tout seul, mais quand tu grandis, il faut garder cet alignement avec tout le monde. C'est là qu'est le challenge.

« Il faut absolument rendre du sens au niveau des équipes pour permettre de réaligner tout le monde »

Geoffrey Close, CEO du groupe Prayon

Geoffrey Close





Prototype Four à chaux decarboné, Butterfly, avec notre partenaire Carmeuse à Seilles

CRM GROUP : 300 CHERCHEURS AU SERVICE D'UNE INDUSTRIE DURABLE

Depuis près de 80 ans, le CRM GROUP fait le lien entre recherche et industrie. Avec près de 300 chercheurs venus du monde entier, il est aujourd'hui le plus grand centre de recherche de Wallonie. Sa mission : accompagner ses partenaires (entreprises, petites ou grandes, locales ou internationales) qui font appel à son expertise pour transformer leurs idées en prototypes, leurs projets en innovations et leurs ambitions en solutions durables.

Une histoire industrielle et humaine

«L'industrie est dans notre ADN. Nous avons été créés par des industriels et nous travaillons toujours main dans la main avec eux», souligne Sabine Mahy, CFO au sein de CRM GROUP. Fondé en 1948, le centre est aujourd'hui une ASBL reconnue, agréée comme centre de recherche et implantée sur 11 sites en Wallonie et en Flandre.

Avec près de 300 collaborateurs, ingénieurs et techniciens, le CRM GROUP a vu ses effectifs plus que doubler en dix ans. Des femmes et des hommes issus de Chine, d'Inde, des États-Unis, du Brésil, de Russie, d'Europe, ... et bien sûr de Belgique, unis par une même volonté : transformer la recherche en solutions concrètes pour l'industrie. «Notre plus grande richesse, ce sont nos chercheurs. Ce sont eux qui imaginent, conçoivent, testent, prototypent et permettent à nos partenaires d'avancer», poursuit Sabine Mahy.

L'innovation ancrée dans le réel

Au CRM GROUP, la recherche se veut appliquée. Loin de se limiter aux laboratoires, les projets débouchent sur des lignes pilotes uniques au monde, qui évitent par exemple aux industriels d'interrompre leur production pour tester leur innovation. Ces dernières années, l'accent s'est porté sur quatre grands défis : l'économie circulaire, la transition énergétique, la digitalisation et la fabrication additive.

«Avec de nombreux partenaires, nous avons développé un four plasma qui se trouve sur le site d'Hydrométal. Ce dernier permettra de recycler des alliages complexes qui donnera une seconde vie à des matériaux devenus rares», illustre Sabine Mahy.

L'innovation se vit aussi à travers l'écodesign : intégrer dès la conception des matériaux pensés pour être recyclés, ou équiper des produits de capteurs qui faciliteront leur revalorisation.

Un axe durabilité est proposé aujourd'hui dans chaque nouveau projet.

Des partenariats solides et variés

Au fil des décennies, le CRM GROUP a bâti un réseau impressionnant de collaborations. Arcelor-Mittal, Tata Steel, Aperam, Safran, Sonaca, Carmeuse, John Cockerill, Resa, Fluxys, Hydrométal ou encore l'ESA dans l'aérospatial...

Autant de partenaires prestigieux qui témoignent de la confiance accordée au centre. «Sans eux, nous ne pourrions pas développer autant de solutions concrètes et ambitieuses», insiste Sabine Mahy.

Les PME ne sont pas oubliées. Le CRM GROUP ouvre ses infrastructures pour leur permettre de tester, valider et améliorer leurs projets. «Les petites entreprises comme les grandes trouvent chez nous des outils et des compétences qu'elles n'auraient pas seules», souligne Sabine Mahy.

Une recherche qui change la société

CRM GROUP contribue aux grands défis de demain : décarbonation, hydrogène vert, digital responsable et demain gestion de l'eau. Les projets, soutenus par l'Europe et la Région wallonne, vont de la mise au point de prototypes pour réduire l'empreinte carbone dans l'industrie ou l'aéronautique, au développement d'électrolyseurs, de panneaux photovoltaïques sur base acier.

L'engagement est aussi social. L'institution parti-

cipe à des projets de communauté énergétique, de crèches et de biodiversité avec le Science Park du Sart-Tilman, développe des potagers partagés pour son personnel formé par ses partenaires sociaux et soutient des initiatives solidaires comme le jogging Entreprises-Université de Liège ELA pour lutter contre la maladie. «La durabilité n'est pas un slogan : c'est une démarche vécue au quotidien, au sein même de notre personnel et de nos collaborations», conclut Sabine Mahy.



Four Plasma avec notre partenaire Hydrométal à Engis



Funded by
the European Union

CONTACT

Romain Logist :
romain.logist@crmgroup.be

CHAMPIONNES À L'EXPORTATION

Malgré les turbulences géopolitiques et économiques, des entreprises wallonnes continuent à briller à l'international. Certaines démarrent, d'autres confirment leur ancrage. Quels marchés et canaux privilégier ? Comment structurer une stratégie export ? Quelles recettes appliquer ? Inspirez-vous avec notre galerie de portraits d'entreprises.

Dossier de **Jacqueline Remits**

S'appuyer sur les aides existantes



Gemaco
Murielle
Laurent-Merchiers,
managing director
commercial



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Depuis presque 30 ans, Gemaco est spécialisée dans la fourniture d'aciers inoxydables austénitiques offrant une excellente résistance à la corrosion dans des applications industrielles dont les processus de fabrication font intervenir des produits très caustiques transformés. Avec mon associé, alors que nous étions deux employés, nous avons racheté la société en 2015. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Depuis sa création. Nos solutions sont actuellement exportées dans le monde entier. Elles concernent principalement les secteurs exigeants de la production de fertilisants, de la chimie/pétrochimie et du nucléaire. Nous réalisons plus de 80 % de notre chiffre d'affaires à l'export. »

Quels produits exportez-vous ? « Des tubes, des raccords, des tôles, des produits transformés. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « Notre entreprise travaille avec des usines chimiques qui fabriquent des fertilisants et, en Belgique, il n'y en a que deux. »

Par quoi avez-vous commencé ? « Le fondateur avait déjà la connaissance des clients à l'international. Nous avons continué. Je venais d'une autre entreprise dans le même secteur. L'Europe était déjà un marché existant. Nous avons poussé vers la grande exportation en développant les États-Unis, le Canada, l'Amérique latine et l'Asie. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Nous avons une équipe dédiée. Nous sommes 20 personnes qui parlons plusieurs langues. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ? « Nous travaillons avec l'Awex. On reçoit des aides chaque fois qu'on doit donner une conférence, participer à une foire, se rendre à l'international... »

Quels ont été les principaux obstacles rencontrés dans votre démarche d'exportation ? « Les obstacles majeurs sont les décisions géopolitiques. Ainsi, nous avons été obligés de stopper le business avec la Russie, alors que c'était un gros client. On travaillait avec l'Iran aussi. Un gros marché. Quand on a pu retravailler avec eux, on y est parti avec Agoria et l'Awex. Puis, cela a été à nouveau stoppé. Comme on fait du sur mesure, c'est très compliqué de vendre les produits qui nous restent sur les bras. »

Comment les avez-vous surmontés ? « On a remplacé la Russie par d'autres marchés. Mais l'impact est énorme. Les décideurs politiques ne se rendent pas compte de l'impact immédiat de leurs décisions. »

Quel impact a la situation internationale sur votre stratégie en la matière ? « Nous allons continuer avec les États-Unis car les nuances que nous stockons sont des aciers ultra spécialisés, avec une résistance énorme à la corrosion sévère. Et il n'y a pas de fabricant aux États-Unis. Les clients américains vont quand même devoir nous en acheter. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « D'abord, il y a des problèmes culturels. Ensuite, en tant que femme, quand je dois aller voir des clients en Arabie Saoudite, parfois, je sers un peu de potiche. Je donne les explications techniques et on répond au traducteur. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « De s'appuyer sur les aides existantes. A l'Awex, les conseillers aident énormément et sont de très bon conseil. Dans notre secteur, Agoria aussi. D'être très attentif à la liquidité du client. Et d'avoir une équipe interne formée. Il y a d'excellentes formations dispensées par AKT - CCI LVN. »

Gemaco SA

Parc industriel des Hauts-Sarts • Rue de Hermée, 245 • 4040 Herstal
04 370 99 70 • info@gemaco-piping.com • www.gemaco-piping.com



Calles : DES SOLUTIONS THERMIQUES ET ÉNERGÉTIQUES POUR CHAQUE INDUSTRIE

Depuis Liège (Awans), Callens conçoit, installe et entretient des chaufferies industrielles (vapeur, eau chaude, huile thermique, chauffage central) et développe des solutions de ventilation et de refroidissement pour tout type de site de production. Une entité en pleine croissance, tournée vers l'innovation et la proximité avec les industriels wallons. Historiquement orientée sur le service, la maintenance et le dépannage, la filiale liégeoise développe aujourd'hui des projets clé en main.

«Notre objectif est clair : offrir à nos clients wallons un suivi complet, qu'il s'agisse d'études, d'installations neuves ou de modernisations», souligne Mathias Guns, Branch Manager chez Callens Liège.

Une équipe locale d'ingénieurs et de techniciens, appuyée par un stock de pièces de rechange et une réactivité maximale, assure la continuité des productions. Cette proximité avec le tissu industriel régional fait la force de Callens.

Callens propose la technologie la plus adaptée (gaz, électrique, hybride, hydrogène ou encore via des flux résiduels comme le biogaz) et sait répondre à tout type de demande : chaufferies industrielles, systèmes de récupération d'énergie, ventilation de laboratoires, refroidissement de sites de production ou encore location temporaire de chaudières pour éviter l'arrêt d'une ligne.

Une expertise sur mesure

Ici, rien de standardisé : Callens privilégie l'écoute, le conseil et l'adaptation aux besoins spécifiques de chaque client. Les équipes rassemblent toutes les compétences nécessaires en interne, de l'ingénierie à la maintenance en passant par le montage et le soudage. «Nous savons répondre à tout type de demande, de A à Z, à partir de Liège», mentionne Mathias.

Quel que soit leur secteur, les clients partagent les mêmes attentes : efficacité énergétique, fiabilité et conformité réglementaire. Callens ne se contente pas d'installer ou de dépanner : elle accompagne aussi dans les normes, les subsides disponibles et les solutions de décarbonation les plus pertinentes.



Une croissance affirmée

La filiale liégeoise connaît une dynamique de croissance soutenue. Un bâtiment flambant neuf est en cours de construction et accueillera les collaborateurs fin de l'année prochaine. Il offrira de nouveaux espaces de travail et un magasin élargi pour renforcer le stock de pièces de rechange.

Au-delà de la technologie, c'est une philosophie qui se dégage. Callens revendique un équilibre entre la force d'un grand groupe et la souplesse d'une entreprise familiale. «Nous ne laissons jamais un client en plan. Trouver une solution, c'est notre raison d'être», insiste Mathias.

Callens, partenaire de confiance

Fondée en 1966 à Waregem, l'entreprise familiale Callens est devenue au fil des décennies une référence dans les technologies thermiques et de traitement de l'air. Avec plus de 250 collaborateurs répartis entre la Flandre et la Wallonie, le nom Callens est associé à une expertise intégrée : de la conception et la réalisation de chaufferies complètes à leur maintenance, couvrant la production de vapeur, d'eau chaude ou d'huile thermique, le traitement de l'air ainsi que les systèmes de récupération d'énergie.

Dans un contexte industriel en pleine mutation (normes environnementales renforcées, nécessité de réduire les émissions de CO₂, recherche de flexibilité énergétique...), Callens se positionne comme un allié de choix. Au-delà des installations, l'entreprise assure un accompagnement durable : conseil, modernisation, maintenance et dépannage, pour garantir des équipements performants et conformes.

Callens

CONTACT

Callens
Rue de la Chaudronnerie 11B
4340 Awans (Liège)
+32 4 295 53 50
www.callens.eu

Donner une **valeur ajoutée** au client



Films and laminates that add value to your products

Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Fondée en 1973, ACE appartenait alors à une société américaine, aujourd'hui à un fonds de pension hollandais. Nous fabriquons des films et des membranes en polyéthylène sous forme de rouleaux, à destination de clients industriels qui les transforment en produits finis. Avec une technologie unique en Belgique, on est leader en Europe. Nous fabriquons des matières premières pour le secteur médical et le bâtiment. ACE emploie 85 personnes et réalise un chiffre d'affaires entre 32 et 36 millions d'euros par an en fonction de la fluctuation des prix des polymères. Nos extrudeuses tournent 7 jours sur 7, 24 heures sur 24. »

Quels produits ou services exportez-vous ? « Des rouleaux de films en polyéthylène basse densité ou de laminés avec du non tissé. »

Participez-vous à des salons ? « Nous avons une démarche active en participant à des salons internationaux en Europe et hors Europe. Récemment, nous avons participé à un salon spécialisé à Dubaï avec l'Awex, ainsi qu'un autre aux États-Unis. L'an prochain, on va participer à un salon en Suisse et deux en Allemagne. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Comme on travaille en B2B, notre équipe de personnes passionnées et expérimentées est assez réduite. Les compétences linguistiques sont là. Français, anglais, allemand, suédois, italien et espagnol sont maîtrisés à l'usine. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ? « L'Awex nous aide à préparer certaines missions ou certains pays cibles. Elle apporte aussi un soutien financier de subsides et de participation active aux salons. Une approche de marché importante se fait aussi avec son soutien. »

Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « Nos clients sont souvent proactifs et nous considèrent comme des partenaires, car on les accompagne pendant des années. On ne travaille pas avec des agents, l'exportation se faisant toujours en direct avec les clients dans les différents pays. Ce sont souvent des relations de longue durée avec des cahiers des charges précis par client. On lui envoie le produit qu'il a commandé, puis régulièrement selon ses besoins. »

ACE
Christoph Lentz,
directeur
du développement
commercial



Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « Notre plus gros marché reste l'Europe. On travaille aussi beaucoup avec l'Asie et l'Afrique du Nord. On a aussi des clients en Amérique du Sud et en Amérique centrale. »

En explorez-vous d'autres ? « On explore toujours. Nous voulons augmenter notre part de marché à l'exportation au-delà de l'Europe. Les États-Unis constituent un marché cible, mais on n'y est pas encore actif directement (indirectement via nos clients). Participer cette année à un salon aux USA avec un petit stand était pour nous la porte d'entrée pour nous permettre de comprendre le marché et de proposer nos produits en direct. »

Quels sont vos objectifs à l'international ? « A court terme, c'est trouver des clients avec nos produits actuels, mais à long terme, c'est aussi exporter des produits plus adaptés aux besoins du marché local. Par l'innovation, très forte chez nous, nous voulons trouver une nouvelle clientèle avec de nouveaux produits via un segment premium. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Si on veut exporter, il faut connaître le pays, les attentes, mais aussi les concurrents sur place, les niveaux de prix, la réglementation... Donner une valeur ajoutée au client, comprendre son besoin, c'est important. Et se donner le temps pour arriver à créer un marché à l'étranger. »



ACE
Rue de Renory, 499 • 4031 Liège
04 349 86 86 • info@ace-films.be • www.ace-films.be



RENO.ENERGY : QUAND L'ÉNERGIE DEVIENT UN LEVIER DE PERFORMANCE POUR LES ENTREPRISES

Face à un secteur énergétique en pleine mutation, Reno.energy s'impose comme un acteur incontournable de l'optimisation énergétique pour les entreprises et les collectivités. Entre innovations digitales, acquisitions stratégiques et ancrage local fort, l'entreprise a trouvé la recette pour conjuguer simplicité et performance.

«Le monde de l'énergie est devenu d'une complexité folle. Entre panneaux photovoltaïques, bornes de recharge, stockage ou modulation en fonction des flux solaires, chaque entreprise doit désormais gérer une véritable cartographie énergétique», souligne Olivier Van Langenacker, CCO de Reno.energy. «Notre force est d'apporter une réponse intégrée et simple à cette complexité».

Créée en 2009 et présente aujourd'hui en Belgique, en France et au Luxembourg, Reno.energy a déjà accompagné plus de 20 000 clients. De la PME locale comme Al'Binète au groupe industriel comme Knauf, en passant par des institutions comme le TEC, l'UCM ou le CHC MontLégia, l'entreprise propose une approche à 360° : conception énergétique, gestion de projet global, optimisation des coûts et maintenance.

«Nous sommes passés du rôle d'installateur à celui de véritable centre d'expertise, capable de couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur», souligne Olivier Van Langenacker. Une ambition rendue possible grâce à de lourds investissements en R&D, notamment dans la digitalisation et l'intelligence artificielle. Reno.energy développe même ses propres applications pour piloter en temps réel les flux énergétiques.

Une success-story wallonne à l'international

En quinze ans, l'entreprise a connu une croissance fulgurante, récemment renforcée par une levée de fonds de 10 millions d'euros auprès d'Ardent Invest et du groupe français Eoden. De quoi accélérer son développement vers la Flandre et la France. Reno.energy a aussi multiplié les acquisitions, reprenant notamment des filiales de TotalEnergies et d'Engie, pour intégrer à son portefeuille la gestion de 50 000 installations photovoltaïques.



Cette stratégie lui permet d'offrir aux entreprises une gamme complète de solutions, de l'optimisation des bâtiments à la gestion des flottes de véhicules électriques. «Nous voulons être un partenaire global, indépendant de tout fournisseur classique, qui aide ses clients à conjuguer performance économique et responsabilité environnementale», insiste Olivier Van Langenacker.

Un partenaire stratégique pour les entreprises

Avec plus de 250 collaborateurs, Reno.energy revendique cinq valeurs fondatrices : simplicité, performance, indépendance, sens du collectif et ancrage local. «Nous sommes profondément attachés à notre territoire local et national tout en ayant une vision internationale. C'est cet équilibre qui fait notre singularité», affirme Olivier Van Langenacker.

Après une année 2024 difficile pour le secteur, Reno.energy affiche un carnet de commandes de 55 millions d'euros et se projette déjà vers l'avenir. Objectif : atteindre 150 millions d'euros de chiffre d'affaires et tripler ses effectifs d'ici 2030.

«Les besoins énergétiques des entreprises ne cessent d'évoluer. Notre mission est d'anticiper ces mutations et de rester pionniers. Reno.energy n'entend pas seulement suivre la transition énergétique : elle veut l'écrire aux côtés des entreprises», conclut Olivier Van Langenacker.



RENO

ENERGY

CONTACTS

www.reno.energy

Loïc Lempereur

Technico-commercial pôle énergie B2B

0493 07 84 28

l.lempereur@reno.energy

Martin Henrard

Technico-commercial pôle énergie B2B

0497 34 05 85

m.henrard@reno.energy

Etre présent un peu partout est un atout

Ateliers François

Pascal Heyden,
marketing manager



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Ateliers François, qui existe depuis 1870, propose une gamme complète pour les compresseurs à pistons sans graissage, oil-free, principalement haute pression pour les applications d'embouteillage PET partout dans le monde. Nous sommes leaders mondiaux pour ce marché de niche. On réalise 99 % de notre chiffre d'affaires à l'export. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Nous exportons depuis les années 60, en Syrie, en ex-Yougoslavie... Dans les années 80, Spa a été le premier client à nous contacter pour l'application PET. D'autres leur ont emboîté le pas. Au fil du temps, nous avons développé de nombreuses filiales et supports sur les cinq continents et trois sites de production : à Liège, en Chine et en Inde. »

Quels produits exportez-vous ? « Nous comptons plus de 8 000 références dans plus de 185 pays. Nous nous diversifions aussi dans la basse pression car ce serait dangereux de rester sur la seule application PET. On travaille pour les grands groupes (Nestlé, Danone, Coca Cola...), mais aussi pour des clients locaux. Fin des années 90, on a commencé à travailler avec Sidel, le premier fabricant de souffluses rotatives, puis d'autres fabricants de souffluses de lignes complètes. »

Participez-vous à des salons ? « On ne fait que ça ! A Munich, Nuremberg, Dubaï, aux États-Unis, en Amérique latine, en Asie. »

Quelles ressources internes mobilisez-vous pour développer l'export ? « Nous avons des équipes de service après-vente multilingues. Pour les Émirats, les techniciens sont formés, parlent la langue, vont voir les clients. L'équipe commerciale gère la trentaine de vendeurs dans le monde et les general managers des différentes filiales. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ? « Membres de l'Awex, nous avons participé avec eux à des salons en Allemagne. Au début des années 2000, nous avons bénéficié de subsides pour un premier salon. Aujourd'hui, comme nous avons nos propres filiales, ce n'est plus nécessaire. »

Avez-vous rencontré des obstacles et comment les avez-vous surmontés ? « Il y a toujours des obstacles. On le voit bien actuellement avec les droits de douane. Pour les surmonter, nous avons une filiale aux États-Unis et environ 500 machines installées, un service SAV avec des stocks locaux de pièces de rechange. Certaines filiales disposent de centres de distribution. Notre filiale au Vietnam gère les agences du Sud-Est asiatique. »

Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « Nous travaillons aussi avec des partenaires locaux. Plutôt en Asie où chaque pays a ses spécificités. Ces agents viennent à Liège en formation, ainsi qu'à Dubaï. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « On réalise 70 % de notre chiffre d'affaires dans la zone AMEA (Afrique, Middle East, Asie). »

Quels sont vos objectifs à l'international ? « Des objectifs de consolidation. On est de plus en plus confronté à une concurrence de la part de concurrents officiels, mais aussi, sur le marché asiatique, de pirates pour les pièces de rechange. »

La situation internationale a-t-elle un impact sur votre stratégie en la matière ? « Indéniablement. On est toujours à la merci d'un impondérable (Covid, guerre en Ukraine...). Être présent un peu partout est un atout. Nos structures locales permettent de pouvoir continuer à assurer le service. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « D'abord contacter l'Awex. L'entreprise bénéficiera d'un audit en matière d'export. Pour moi, ce sont eux les experts. »



LA PREMIÈRE D'UNE NOUVELLE ÈRE.

LA NOUVELLE BMW iX3
JUSQU'A 805 KM D'AUTONOMIE.



 **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.** Informations environnementales (AR 19/03/04) : bmw.be

15,1-17,0 KWH/100 KM • 0 G/KM CO² (WLTP)

Louyet Liège
Boulevard Frankignoul 8
4020 Liège
Tel.: 04 341 99 11
www.louyet.bmw.be

Louyet Verviers
Avenue du Parc 31
4800 Verviers - Petit-Rechain
Tel.: 087 32 11 50
www.louyet.bmw.be

Louyet Eupen
Rue de Herbesthal 265 b
4700 Eupen
Tel.: 087 59 00 50
www.louyet.bmw.be

Louyet Malmedy
Route de Woimes 117
4960 Malmedy
Tel.: 080 67 02 50
www.louyet.bmw.be

L.Louyet

Une nécessité de s'adapter à chaque culture



LaCAR MDx Technologies

Axel Collard,
directeur
commercial



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Depuis 2013, LaCAR propose des solutions de diagnostic complètes avec des kits, des logiciels et des machines automatisées à destination des laboratoires médicaux. Dans trois domaines d'expertise : le dépistage néonatal, la pharmacogénétique et les prédispositions génétiques. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Depuis 2020, la société étend sa portée à l'international en exportant ses produits dans toute l'Europe. En 2021, l'acquisition de Biosense, une société sœur, nous a permis d'établir une présence en Italie et de participer à des appels d'offres publics. En 2022, l'acquisition de ZenTech, spécialisée dans le dépistage néonatal, nous a permis de nous ouvrir à l'international grâce à un bon réseau de distribution. Nous travaillons actuellement dans une cinquantaine de pays dans le monde. L'export représente environ 90 % de notre chiffre d'affaires. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation ? « Nous avons de gros marchés en Argentine, au Mexique, au Vietnam, évidemment en Europe. En 2025, nous avons acquis la division de dépistage néonatal de Baebies. Inc aux États-Unis. Cela nous permet d'avoir un pied aux USA et d'espérer pouvoir promouvoir nos produits. En plus de la reprise des clients et du portfolio de la société, cela nous permet d'apporter notre portfolio aux US. »

Qu'est-ce qui a déclenché votre démarche vers l'export hors Europe ? « Pour la grande exportation hors Europe, c'est souvent grâce à des contacts lors de salons. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Nous avons une équipe commerciale divisée en plusieurs départements. Certaines personnes travaillent essentiellement sur l'Europe. Pour la partie internationale, on travaille avec des distributeurs. »

Avez-vous bénéficié d'aides spécifiques ?

« Nous travaillons beaucoup avec l'Awex. On profite des connaissances d'attachés commerciaux sur place pour obtenir des listes de distributeurs, de partenaires avec lesquels ils ont l'habitude de travailler. Ils nous ouvrent des portes, nous permettent des emplacements sur des salons. »

Quels ont été les principaux défis rencontrés dans votre démarche d'exportation ?

« Trouver de bons distributeurs, de bons partenaires, est le défi essentiel. Et mettre toutes les ressources à leur disposition. Bien comprendre les réglementations du pays est essentiel. C'est très important pour l'enregistrement. Tous nos produits vendus à l'export y sont soumis et d'une façon assez variable en fonction du pays. Cela demande un gros travail réglementaire réalisé par notre département spécialisé. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ?

« LaCAR est en constante évolution et offre une large gamme d'expertises sur une large zone géographique, en Europe, Amérique, Asie et Afrique. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ?

« Chaque fois qu'on prospecte un nouveau marché, on apprend les coutumes locales, les obligations. Il faut pouvoir s'adapter à chaque culture et à chaque pays. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ?

« Pouvoir se renseigner sur les habitudes du pays, avoir bien étudié le marché, être sûr qu'il y a vraiment un intérêt. En Europe, si on décide d'aller dans un pays via un distributeur, ils aiment qu'on aille prospecter nous-mêmes auparavant. Il est important de se rendre compte des choses par nous-mêmes. Ensuite, on décide de prendre tel distributeur pour telle raison. L'Awex peut nous y aider. »

LaCAR MDx Technologies SA
Rue des Chasseurs Ardennais, 10 • 4031 Liège
04 287 39 44 • lacar@lacar-mdx.com • www.lacar-mdx.com



VALIPAC : LE PARTENAIRE INCONTOURNABLE POUR ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES FACE AU NOUVEAU RÈGLEMENT EUROPÉEN SUR LES EMBALLAGES

Beaucoup d'entreprises l'ignorent encore, mais elles sont tenues de respecter la législation en matière d'emballages, et cette disposition légale va se renforcer d'ici août 2026 par la mise en application du nouveau règlement européen. Celui-ci introduit des exigences beaucoup plus strictes en matière de prévention des déchets, de réutilisation, de recyclabilité et d'incorporation de contenu recyclé dans les emballages. Les entreprises doivent s'y préparer dès maintenant pour éviter les risques de non-conformité. Dans ce contexte, Valipac représente un partenaire essentiel pour les aider à respecter cette législation tout en renforçant leur positionnement stratégique.

Exemple concret : une entreprise livre des bouteilles en plastiques, qui sont emballées dans des cartons, lesquels sont disposés sur des palettes en bois entourées d'un film plastique. Cette entreprise doit démontrer que tous ces matériaux sont effectivement recyclés et qu'elle atteint les taux de recyclage minimum. Or comment faire lorsque ces emballages deviennent déchets chez vos clients ? Une question à laquelle Valipac peut répondre : « *Valipac a été créée afin d'aider les sociétés à se conformer à ces règles pour les emballages commerciaux et industriels. Elle apporte une réponse collective au nom de tous ses membres à cette obligation légale* » indique Ingrid Bouchez, responsable communication de Valipac.

Qui est concerné par cette législation ?

Toutes les entreprises qui emballent ou importent des marchandises emballées. Elles sont légalement tenues d'apporter chaque année la preuve que ces emballages sont recyclés et doivent également démontrer des taux de recyclage par matériau d'emballage.

Que fait Valipac pour ses clients ?

1. **Remplir les obligations légales** spécifiques à chaque type d'emballage, qu'il soit commercial ou industriel.
2. **Identifier la destination finale** de tous les déchets d'emballage
3. **Réaliser des audits** auprès des recycleurs en dehors d'Europe pour apporter la preuve à ses clients que leurs emballages ont été recyclés dans des conditions correctes
4. **Proposer un diagnostic** en vue d'optimiser la conception des emballages pour répondre aux critères de recyclabilité, de réutilisation et d'éco-conception, tout en maintenant leur performance et leur attractivité.

De l'obligation légale à l'atout stratégique

Bien plus qu'un prestataire, Valipac est un **partenaire de confiance**. En devenant membre, les entreprises s'offrent bien plus qu'un simple accompagnement réglementaire : elles bénéficient d'un partenaire engagé, capable de les guider vers une gestion durable et performante de leurs emballages.

Last, but not least, Valipac offre également un bonus de 100 €/tonne à ses clients qui utilisent de la matière recyclée dans leurs emballages industriels en plastique.

Un engagement pour l'entreprise et l'environnement

Au-delà de la conformité, Valipac aide les entreprises à transformer ces nouvelles obligations en opportunités stratégiques. En adoptant une démarche proactive et responsable, les entreprises :

- Renforcent leur image en affichant un engagement fort en faveur de l'économie circulaire et de la durabilité.
- Améliorent leur compétitivité, en intégrant dès la conception des emballages les principes de durabilité et de recyclabilité.
- Répondent aux attentes des consommateurs et des parties prenantes, de plus en plus sensibles aux enjeux environnementaux.

**Vous voulez savoir si vous êtes concernés ?
Prenez contact avec Valipac**

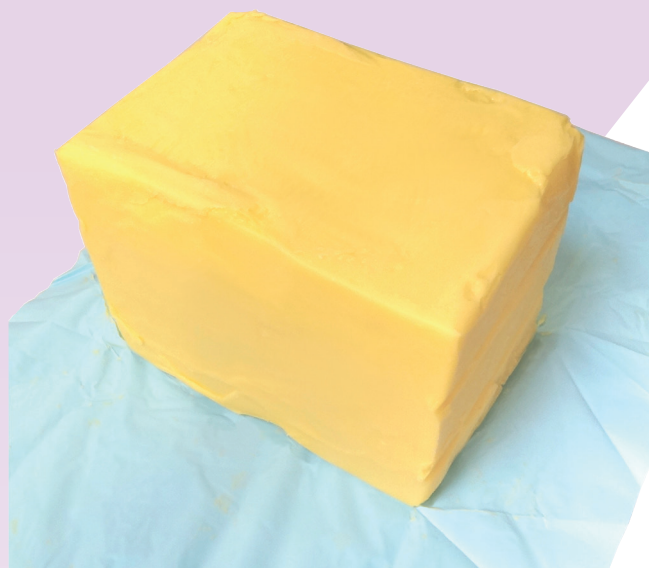


valipac 
POUR UN AVENIR DURABLE

CONTACT

Customer Service
customer@valipac.be
+32 2 456 83 10

Etre meilleur que les autres



Aigremont

Philippe Thiry,
administrateur délégué



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Créée en 1934, notre société, qui compte les 3^e et 4^e générations à la manœuvre, réalise un chiffre d'affaires d'un peu plus de 100 millions d'euros, dont 75 % à l'export. Nous fabriquons des margarines et des matières grasses végétales pour les professionnels du secteur agroalimentaire. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Mon père a commencé en 1975 au Luxembourg, où c'était très compliqué. Puis, la France, où c'était encore plus compliqué. »

Quels produits exportez-vous ? « Nous exportons des produits pour faire des gaufres, des croissants... »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « Le marché belge est trop limité. S'il y a encore beaucoup de margarinerie dans notre pays par rapport à sa taille, il y en a peu dans les pays environnants par rapport à leur population. Il y a donc de la place pour notre production dans ces pays. »

Par quoi avez-vous commencé ? « La raison pour laquelle on entre dans un marché n'a pas été la même d'un pays à l'autre. Pour le Luxembourg, nous avions déjà des clients au sud de la Belgique. Pour la France, nous avons commencé parce qu'un concurrent belge qui vendait en France est tombé en faillite. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Nos commerciaux sont plus ou moins polyglottes selon ce qu'on leur demande. Pour le marché français, il faut des Français qui habitent en France, même si les produits sont fabriqués en Belgique. Pour l'Allemagne, il faut parler allemand parce que les Allemands ne parlent pas anglais. Aux Pays-Bas, c'est plus facile parce que tout le monde parle anglais. Au niveau des compétences internes, nous avons trois services scientifiques, un laboratoire d'analyses, un pour l'assurance qualité et un service R&D. »

Quels ont été les principaux obstacles rencontrés dans votre démarche d'exportation ? « Quand mon père a commencé au Luxembourg, je me souviens qu'à l'époque, l'administration, le dédouanement, c'était très dur. Il y avait des législations sur l'étiquetage, sur la nomenclature des produits, sur leur composition, sur l'emballage... »

Comment les avez-vous surmontés ? « Par la suite, petit morceau par petit morceau, pendant 40 années, cela s'est assoupli, simplifié. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « Nos principaux pays sont la France et le Benelux. Nous n'allons pas à la grande exportation car notre produit ne se transporte pas facilement sur de grandes distances. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « Je me suis assez vite rendu compte qu'il existait deux sortes de clients : ceux qui cherchent à acheter au moins cher, et d'autres qui sont attachés à une qualité, une régularité, un service, une flexibilité. Ceux-là, en général, sont des clients fidèles. Nous axons notre stratégie sur la fidélité. Cela nécessite de notre part, un service, une qualité, une régularité, une souplesse, une flexibilité. On doit être meilleur que les autres, sinon il n'y a pas de raison qu'on vende plus cher qu'eux. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Eviter de tomber dans le piège de vouloir à tout prix être le moins cher. Essayer d'être meilleur que les autres. Si on est moins cher, il y aura toujours un autre qui sera moins cher. Si on est meilleur, c'est plus difficile pour les autres d'être meilleur. Depuis 43 ans que je travaille, j'ai rarement vu des entreprises proposant les prix les moins chers qui n'allaient pas tomber en faillite un jour ou l'autre. »

Aigremont SA

Rue des Awirs, 8 • 4400 Flémalle

04 273 71 00 • info@aigremont.be • www.aigremont.be

Saviez-vous que l'e-facturation devient obligatoire dès le 1er janvier 2026 ?



Rapide, simple et sécurisé



Archivage simplifié



Conformité légale



Réduction des coûts



Impact écologique



Grâce à IBGraf Group
l'e-facturation, c'est pas sorcier !

*Plus d'infos ?
Scannez-moi !*



Etre flexible et savoir s'adapter



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Créée en 2009, Deltacast, qui fait partie du groupe Deltatec, est dédiée à la conception de nouvelles générations de graphismes virtuels lors d'événements sportifs en direct. Nous réalisons également des projets spécifiques pour le marché de la diffusion professionnelle (logiciels et automatisation de jeux TV). »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « On a commencé les premières années sur le marché domestique, mais on a très rapidement été confronté à l'international. »

Quels produits ou services exportez-vous ? « Nous proposons des jeux télévisuels et nous réalisons des intégrations dans cet univers à la demande de sociétés de production pour les aider dans la réalisation technique des jeux. On travaille aussi avec des solutions de réalité augmentée pour le sport, principalement dans le football, et aussi avec une solution de ligne de hors-jeu. Notre produit Delta-stadium, lancé il y a une dizaine d'années et refondé, est devenu un produit phare pour notre croissance. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « Le marché belge est trop petit. On s'adresse au monde de la télévision, celui du broadcast et celui du ProAV (audiovisuel), pour les concerts, les entreprises... En réalité augmentée, on peut toucher différents sports, le hockey sur glace, le football américain et le basket-ball. »

Etes-vous présents sur des foires et salons ? « Oui, nous sommes présents sur plusieurs grands salons comme l'ISE à Barcelone, le NAB à Las Vegas et l'IBC à Amsterdam. »

Deltacast
Lionel Dutilleux,
marketing manager



Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Nous avons des développeurs spécialisés dans chacun des types de produits. Plus on maîtrise les langues, plus cela aide. Pour l'Amérique latine, avoir quelqu'un qui maîtrise l'espagnol est un gros avantage. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ? « Nous avons déjà participé à des missions avec l'Awex et on continue de le faire. L'Awex joue un grand rôle chez nous. Aujourd'hui, si nous sommes indépendants dans l'organisation de salons, pour avoir des contacts et des missions précises, l'Awex est un bon partenaire. »

Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « A l'export, là où la langue est différente de la nôtre, on a tendance à passer par des intégrateurs, que ce soit dans le monde de la télévision ou dans celui du ProAV. En Turquie, nous avons un partenaire qui connaît déjà des clients. Pour le marché français, j'ai pas mal de contacts directs avec les clients finaux. Si c'est un client international, on peut y aller en direct ; si c'est un client local, on passe souvent par un intégrateur. En Pologne ou en Hongrie, on a besoin d'un traducteur pour le cahier des charges. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « C'est assez fortement l'Europe. L'Argentine et la Chine sont aussi deux pays importants. »

En explorez-vous d'autres ? « Nous visons essentiellement l'Europe, l'Asie, avec un focus important sur le Moyen-Orient et l'Amérique latine. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « Dans certains pays, les administrations sont pointilleuses et il faut s'y adapter. Ce n'est pas toujours facile. Il faut fournir la flexibilité nécessaire. Dans notre univers technologique, l'anglais fait figure de référence. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Ne pas vouloir aller dans tous les pays du jour au lendemain. Bien les identifier, et surtout identifier les facteurs bloquants à l'entrée. »

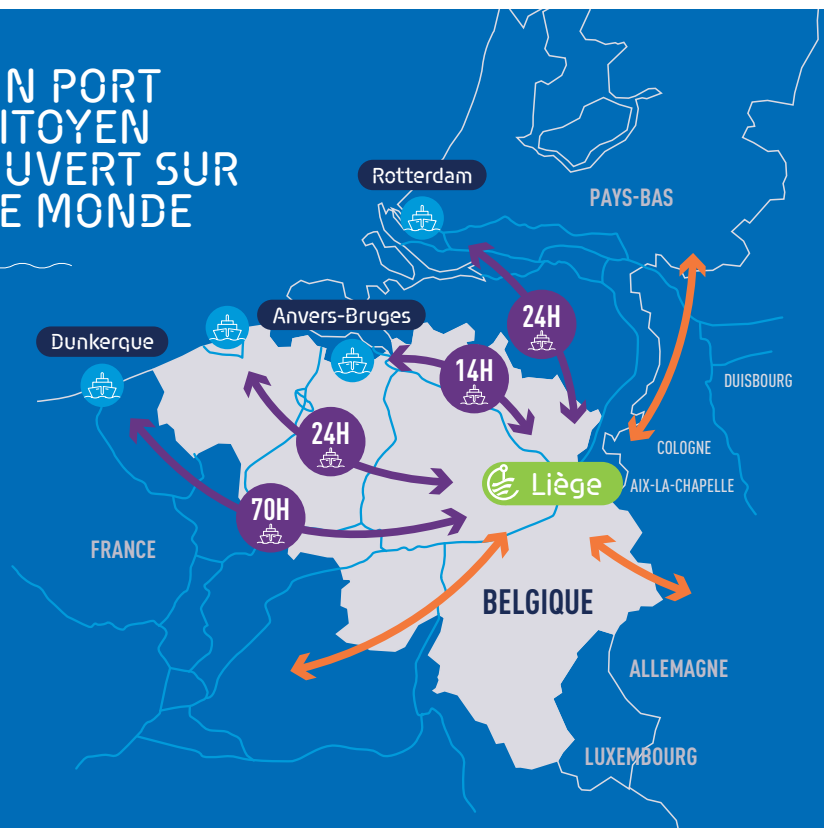
Deltacast SA
Rue Gilles Magnée, 92/6 • 4430 Ans
04 239 78 84 • contact@delatacast.com • www.deltacast.com

Eurofiber. Lifeline for the digital society

La transformation numérique requiert des réseaux fiables



UN PORT CITOYEN OUVERT SUR LE MONDE



Laissez-vous séduire par le Port autonome de Liège

LE PORT AUTONOME DE LIÈGE

www.portdeliege.be

Quai de Maestricht 14
B-4000 Liège

T +32 (0)4 232 97 97
info@portdeliege.be

Nous voyons les taxes comme des challenges



Trasis
Gauthier Philippart,
cofondateur
et co-CEO



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Nous sommes acteurs dans le secteur de la médecine nucléaire. Jean-Luc Morelle et moi-même avons fondé la société en 2004. L'an dernier, nous avons inauguré un nouveau bâtiment. Aujourd'hui, nous sommes 400 personnes, dont près de 350 à Ans, une petite trentaine à Grenoble et 25 à Atlanta. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Nous avons réalisé les premières ventes en 2008 et nous sommes à l'international depuis lors. L'export représente 98 % de notre chiffre d'affaires. »

Quels produits exportez-vous ? « Nous fabriquons et commercialisons des automates de synthèse et de répartition de doses de substances radio-pharmaceutiques destinées à des fins diagnostiques et thérapeutiques. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « Le secteur de la médecine nucléaire étant un marché de niche, de ce fait, il est tourné vers l'export. »

Par quoi avez-vous commencé ? « Nous nous sommes fait connaître en participant à des salons, mais aussi en voyageant, en allant à la rencontre des gens, en écoutant leurs besoins. »

Qui sont vos clients ? « Nous avons trois segments de clients. Les sociétés qui vont développer de nouveaux médicaments, dont des centres de recherche, publics ou privés. Ensuite, des entreprises spécialisées dans la radio-pharmaceutique, comme Novartis, par exemple. Enfin, le service de médecine nucléaire des hôpitaux. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Dans notre secteur, tout se fait en anglais. Pour certains produits, pour les hôpitaux, il faut maîtriser le langage médical. »

Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « On travaille, soit avec des agents, soit avec des distributeurs. Ils doivent présenter une combinaison de connaissance culturelle du marché et être compétents dans notre domaine. En Italie, notre distributeur possède un important réseau local, mais en Espagne, nous y allons en direct. En Chine et au Japon, nous avons un distributeur. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « Nous sommes sur les cinq continents. Nous avons des marchés en Europe, en Amérique et en Asie, principalement en Inde et en Chine. Nous avons aussi ouvert plusieurs filiales. Comme cette technologie est relativement chère, nos produits s'adressent aux pays capables de la proposer. Nous sommes acteurs dans tous les pays où la médecine nucléaire est présente. »

Quels sont vos objectifs à l'international ? « Nous nous développons encore, la médecine nucléaire croît d'environ 15 % chaque année. Nous grappillons des parts de marché par rapport à des concurrents et nous aidons à développer de nouveaux médicaments. »

Quel impact a la situation internationale sur votre stratégie en la matière ? « Nous voyons les taxes comme des opportunités, des challenges, par rapport à nos concurrents. Nous nous adaptons. Jusqu'à présent, cela a eu peu d'impact pour notre secteur. »

Quels sont les principaux obstacles rencontrés dans votre démarche d'exportation ? « Nous avons les pires difficultés pour exporter nos produits en Russie. Nous avons tous les agréments, mais on se retrouve confronté aux banques qui ne transfèrent pas les fonds vers notre société. »

Comment allez-vous surmonter cette difficulté ? « Nous allons nous déployer davantage sur l'Asie et l'Amérique. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Cela dépend des produits et des marchés. Exporter est une démarche entrepreneuriale qui demande d'y aller. »

Trasis

Parc d'Affaires d'Ans • Rue Gilles Magnée, 90 • 4430 Ans
04 365 86 57 • info@trasis.com • www.trasis.com

David Eloy (AKT - CCI LVN) : « Notre transformation prépare l'avenir »

Reconduit à l'unanimité pour un second mandat de trois ans à la présidence, David Eloy revient sur les transformations profondes menées au sein d'AKT - CCI LVN, et trace les perspectives et les nouveaux projets pour les entreprises. Les multiples chantiers façonnent une Chambre plus proche de ses membres et plus influente à l'échelle wallonne.

Trois ans après votre première élection, quel regard portez-vous sur votre premier mandat à la tête d'AKT - CCI LVN ?

Je suis plutôt satisfait de cette entrée en matière pour laquelle j'ai consacré beaucoup d'énergie. Je ne m'attendais pas à la charge de travail supplémentaire que tout cela représenterait. Être président, ce n'est pas seulement impulser une direction, c'est aussi s'impliquer au quotidien dans un grand nombre de décisions et de projets.

Ces trois années ont permis d'amorcer une transformation en profondeur. L'impact le plus visible apparaîtra une fois cette transformation pleinement accomplie. Mais je suis convaincu que nous avons posé les bases pour renforcer durablement l'image et l'utilité de la Chambre dans l'écosystème économique régional.

Parmi vos priorités initiales (développement durable, digitalisation, rapprochement avec l'Union Wallonne des Entreprises et les autres Chambres de Commerce et d'Industrie), quelles sont les avancées qui vous semblent les plus significatives ?

Je dirais que les trois axes ont réellement progressé.

Sur le développement durable, nous étions au début d'une dynamique. La certification d'entrepreneuriat durable a permis de sensibiliser et de mettre de nombreuses entreprises sur le bon chemin. Mais l'enjeu reste de taille : il faut désormais veiller à ce que les mesures proposées s'intègrent vraiment dans la réalité des entreprises et aient un impact concret sur leur fonctionnement.

Pour la digitalisation, au-delà de DigiBoost, le lancement de notre nouvelle application n'est qu'un premier pas, mais il marque une vraie évolution.

Enfin, le rapprochement est sans doute l'avancée la plus marquante. Nous avons changé de dimension en unissant nos forces, avec comme premiers résultats une capacité accrue à traiter des sujets importants pour les entreprises et une perception renforcée de notre utilité à l'échelle de toute la Wallonie.

Si vous deviez résumer ces trois années en un mot ou une image, lequel choisiriez-vous ?

Je choisirais le mot transformation. Car au-delà du rapprochement institutionnel, ces trois années ont profondément changé notre manière d'agir et de représenter les entreprises. Nous avons redéfini notre organisation, renforcé notre ancrage territorial et donné un nouvel élan collectif à la Chambre. C'est une transformation qui prépare surtout l'avenir.

Qu'est-ce qui vous motive à poursuivre cette mission pour trois années supplémentaires ?

Ma première motivation, c'est que le chantier est loin d'être terminé. L'alliance entre les Chambres de Commerce et d'Industrie et AKT for Wallonia marque une étape historique, mais ce n'est que le début d'une dynamique plus large. Nous avons amorcé un véritable changement de positionnement, qui nous place davantage aux côtés des entreprises et renforce notre rôle sur le marché. Je suis motivé à poursuivre ce projet, car je suis convaincu qu'il peut encore gagner en maturité, en capacité et en compétences.

Il y a aussi une attente forte des membres. Ils ont perçu ce changement, ils l'encouragent et souhaitent que cette évolution continue. Dans ce contexte, il est difficile de passer le relais sans avoir le sentiment d'avoir achevé ce qui a été lancé.

Enfin, je dois dire que les personnes avec lesquelles j'ai eu l'occasion de travailler, que ce soit au sein d'AKT for Wallonia ou dans les différentes Chambres de Commerce et d'Industrie, apportent un attrait supplémentaire à cette mission. Leur engagement, leur expertise et leur dynamisme renforcent mon envie de continuer.

« Mon souhait, d'ici 2028, est qu'AKT - CCI LVN s'impose comme un acteur incontournable du développement économique »

Comment parvenez-vous à concilier votre activité professionnelle et la présidence d'AKT - CCI LVN ?

J'ai la chance d'évoluer dans une organisation familiale où les responsabilités sont partagées. Mon cousin Pierre-Etienne pilote le pôle Construction, mon frère Olivier le pôle Water, et pour ma part je suis davantage tourné vers la représentation, la communication et les relations extérieures. Cette répartition me permet d'investir du temps dans la présidence d'AKT - CCI LVN, sans que cela ne pénalise le fonctionnement opérationnel du groupe Eloy.

On peut même considérer que cet engagement s'inscrit dans la continuité de mon rôle : contribuer à la vie économique et rendre à la communauté fait partie de ce que notre entreprise souhaite offrir à son territoire.

Cela dit, l'agenda reste intense. Enchaîner les deux responsabilités laisse peu de répit pour des moments de réflexion de fond et peu de temps de repos au quotidien. Mais depuis trois ans, j'ai trouvé un équilibre qui me permet de mener les deux de front... et de m'offrir de vrais moments en famille pendant les congés scolaires.

David Eloy repart pour un nouveau mandat de 3 ans à la présidence d'AKT - CCI LVN.



Quels sont vos grands chantiers pour ce deuxième mandat ?

D'abord, il s'agit de consolider les trois grands axes du premier mandat. Pour la digitalisation, le lancement de notre application était une première étape, mais je souhaite que ses fonctionnalités évoluent pour être encore plus performantes et encore plus utiles aux membres. Sur le développement durable, nous avons mis les entreprises sur la voie : l'enjeu désormais est de rendre les programmes plus concrets, pour générer un impact durable plus fort. Enfin, le rapprochement entre les Chambres et avec AKT doit maintenant se traduire par un renforcement des services proposés.

À côté de cette continuité, deux nouveaux chantiers s'imposent : d'une part, la formation et l'adéquation avec le marché de l'emploi (développement de l'alternance, intégration du numérique dans l'éducation, plateforme de mise en relation entre entreprises et institutions académiques), et d'autre part, le réseautage et l'activité industrielle. Nous devons développer des mises en relation intra-régionales plus efficaces, améliorer les opportunités de networking grâce au digital et à la data, et accroître la place des industries productives parmi nos membres.

Quels nouveaux services ou projets AKT - CCI LVN et, plus globalement la famille AKT, pourraient-ils proposer dans les prochaines années ?

Plusieurs initiatives sont en préparation pour enrichir notre offre. Nous allons lancer AKT Academy, une offre de formation pensée par les entreprises et pour les entreprises, principalement à destination des cadres. Certaines thématiques ont déjà été identifiées et suscitent beaucoup d'intérêt.

Nous préparons aussi AKT International, un programme d'accompagnement dédié aux entreprises qui veulent grandir à l'étranger. Cela concernera aussi bien l'export que l'import, en intégrant le soutien sur les formalités et la douane.

Dans la même logique, AKT Croissance visera à promouvoir, accompagner et booster durablement la création et le développement des entreprises. Et enfin, nous allons continuer à renforcer nos actions sur le digital et la durabilité – avec AKT Digital et AKT Durabilité – qui sont déjà des axes majeurs, mais que nous voulons encore enrichir.

Les entrepreneurs ont traversé plusieurs crises ces dernières années. Quels sont désormais leurs besoins prioritaires ?

Les besoins prioritaires des entreprises ne sont pas seulement économiques ou techniques, ils sont aussi sociétaux. Aujourd'hui, elles ont besoin de confiance et d'encouragement. Trop souvent encore, l'entreprise est perçue de manière négative, alors qu'elle crée de la valeur, des emplois et contribue au développement de la société. Changer ce regard est essentiel.

Elles ont également besoin de stabilité et d'un climat propice à l'action. Cela suppose une administration qui facilite la collaboration plutôt que de la complexifier, et un monde politique qui dépasse les clivages gauche-droite pour travailler dans l'intérêt commun.

Quels leviers économiques restent encore sous-exploités dans notre région et mériteraient une action prioritaire ?

Le premier levier, c'est l'aménagement du territoire. La création d'entreprises exige de l'espace et on en manque. Ensuite, ce sont les infrastructures énergétiques. Nos entreprises ont besoin de puissance et de sécurité d'approvisionnement alors que la Belgique manque de capacités.

Enfin, la mobilité. À Liège et autour, la situation est déjà très compliquée. Il est urgent de se remettre autour de la table pour planifier un projet d'envergure, cohérent avec les impératifs environnementaux, et qui puisse enfin offrir une solution durable.

Quel est votre plus grand souhait pour AKT - CCI LVN d'ici 2028 ?

Mon souhait, d'ici 2028, est qu'AKT - CCI LVN s'impose comme un acteur incontournable du développement économique, reconnu pour l'efficacité de ses services, la modernisation de ses outils et son rôle de catalyseur. Je veux que nous poursuivions la transformation engagée, en renforçant l'impact de nos actions et en développant les synergies entre entreprises et territoires, pour créer toujours plus de valeur pour nos membres.



PIRON CONSTRUCTION, 40 ANS DE CONFIANCE BÂTIE BRIQUE APRÈS BRIQUE

Depuis 1984, Piron Construction s'impose comme un acteur incontournable de la construction et de la rénovation haut de gamme en Wallonie. À l'heure de souffler ses 40 bougies, l'entreprise familiale affirme son identité avec un rebranding ambitieux et une vision tournée vers l'avenir.



D'Etienne Piron à Piron Construction

Au-delà de la qualité des réalisations, c'est aussi l'atmosphère qui distingue Piron Construction. L'entreprise cultive depuis ses débuts un véritable esprit de famille. «*Nous avons un esprit de famille qui perdure depuis 40 ans. Beaucoup de nos collaborateurs sont là depuis des décennies. C'est rare dans le secteur. Ce climat de confiance se ressent autant en interne que dans nos relations avec les clients*», insiste Louis Piron.

Il y a quarante ans, Etienne Piron posait les premières briques d'une aventure entrepreneuriale singulière. Maçon de métier, il fonde une entreprise qui ne cessera de se structurer et de grandir. Aujourd'hui, Piron Construction rassemble une centaine de collaborateurs et s'est imposée comme une référence dans le résidentiel sur mesure.

Une méthode unique

Ce qui distingue Piron Construction? Une approche globale, de la conception à la remise des clés. L'entreprise travaille main dans la main avec des bureaux d'architectes indépendants et s'entoure d'un solide réseau de partenaires et de sous-traitants. Chaque projet est pensé comme une pièce unique, traduisant la personnalité et les envies du client.

«*Nous n'avons pas de cahier des charges figé. Nous partons toujours de la vision du client et nous la traduisons en plans, tout en respectant son budget. C'est un vrai travail d'interprétation, où la vision du bâtisseur, la créativité de l'architecte, les contraintes techniques et les finances trouvent leur juste équilibre*», souligne Louis Piron.

Outre la construction neuve et la rénovation, Piron Construction développe également un pôle de promotion immobilière. Là encore, l'accent est mis sur le résidentiel et la qualité, avec des projets qui conjuguent logements et parfois commerces de proximité, toujours dans le respect de l'ADN de l'entreprise.

Cette fidélité illustre l'un des piliers de l'entreprise : des valeurs simples et solides (confiance, respect, coopération, responsabilité) qui guident chaque projet.

En 2024, l'entreprise a franchi un cap symbolique : le rebranding. «*Nous avons choisi de faire évoluer le nom Etienne Piron en Piron Construction. Ce n'était pas effacer l'histoire, mais montrer que nous sommes aujourd'hui plus qu'une personne. C'est l'ensemble de notre équipe, nos valeurs communes et notre méthode qui font notre force*», poursuit Louis Piron.



40 ans célébrés, un avenir qui se veut serein

Pour marquer l'événement, Piron Construction a convié ses clients à une soirée exceptionnelle à l'Orchestre Philharmonique Royal de Liège. «*Nous avons invité toutes les personnes qui ont construit avec nous depuis 40 ans. Beaucoup ont été touchés par cette attention et nous ont dit : "on aime toujours notre maison"*».



Pour nous, c'était une manière de remercier et de célébrer la relation de confiance que nous bâtissons avec eux depuis toutes ces années.»

Face à un secteur bousculé par la hausse des coûts et la rareté de la main-d'œuvre, Piron Construction garde le cap. «*Notre ambition reste la même : continuer à réaliser des projets uniques, basés sur la confiance. La demande pour des maisons sur mesure et des rénovations d'envergure reste forte. Nous sommes convaincus que la qualité, l'écoute et la proximité sont la meilleure réponse aux défis de demain*», conclut Louis Piron.

Quarante ans après la première brique, Piron Construction continue de bâtir des projets uniques... et de tracer sa voie pour les décennies à venir.

PIRON
CONSTRUCTION UNIQUE

CONTACT

Piron Construction
Tel : 087/68.60.20
info@pironconstruction.be
www.pironconstruction.be

Belgian Chambers a 150 ans : un pont entre le passé et l'avenir



« Nous sommes jeunes de 150 ans, pas vieux » déclare le président René Branders. « Notre rôle, aujourd'hui, est plus pertinent que jamais. »

Les racines des chambres belges plongent loin. La première a vu le jour en 1665 à Bruges, suivie par Gand et Bruxelles. La création de la Fédération en 1875 a marqué le début d'une nouvelle phase : le soutien de chambres indépendantes, constituées de droit privé, proches de leurs entrepreneurs.

Aujourd'hui, Belgian Chambers réunit treize chambres régionales et plus de quarante chambres bilatérales à l'étranger. Cette évolution a été rendue possible grâce à un système d'accréditation rigoureux et aux vagues de fusions de la fin du XXe siècle.

« Par l'agrandissement des structures et des alliances comme AKT, Voka, Beci et AVED-IHK, nous sommes à la fois ancrés localement et ramifiés internationalement » explique Wouter Van Gulck, directeur général. « Nous combinons proximité et puissance globale. »

À travers les réseaux internationaux Eurochambres et ICC, les chambres sont en contact direct avec les décideurs au niveau européen, voire mondial. C'est ce qui fait leur singularité.

« Aucune autre organisation n'est capable de soutenir les entrepreneurs à autant de niveaux en même temps » affirme René Branders. « Depuis un permis dans une commune wallonne jusqu'à une opportunité d'exportation en Asie. »

Pourtant, le principe de base reste inchangé : la chambre comme bâtisseur de ponts. Entre entreprises, entre entrepreneurs et autorités, et entre besoins locaux et opportunités internationales. « Nous sommes une tierce partie de confiance dans un monde de plus en plus complexe. » souligne Wouter Van Gulck.

Avec 150 ans d'histoire comme fondation solide, Belgian Chambers continue de construire un avenir où l'entrepreneuriat, la coopération et les connexions internationales sont au centre. « Nous relierons les mondes. Et nous continuerons à le faire pour les 150 prochaines années ! » conclut René Branders.



René Branders (président) et Wouter Van Gulck (directeur général)

Et AKT - CCI LVN ?

Une histoire en quelques dates clés

L'histoire d'AKT - CCI LVN trouve ses racines à Verviers en 1804, avec la création d'une « Chambre consultative ».

Officiellement reconnue comme Chambre de commerce en 1815 et consacrée par arrêté en **1841**, elle devient association de fait en **1876**, puis ASBL en **1931**.

À Liège, la Chambre de commerce est fondée en **1931**, tandis qu'à Namur (1936) et Dinant-Philippeville (1947) naissent d'autres structures représentatives, dissoutes au tournant des années **2000**.

Dans un souci de synergies, la CCI Liège-Verviers voit le jour en **2003**. Elle fusionne ensuite avec Namur pour former, le 20 mars **2009**, la CCI Liège-Verviers-Namur.

En **2024**, elle devient **AKT - CCI LVN** à la suite de l'alliance avec les autres CCI wallonnes et l'ex-Union Wallonne des Entreprises (UWE), aujourd'hui AKT for Wallonia.

Forte de plus de deux siècles d'histoire, AKT - CCI LVN incarne ainsi la continuité d'un engagement constant au service des entreprises et des territoires économiques wallons.

Un matin, tout s'arrête.

Vos données ? Chiffrées.

Vos mails ? Inaccessibles.

48% des entreprises belges y sont confrontées.
Ne laissez pas la **cyberattaque** décider pour
VOUS.

NSI vous accompagne :

✓ Prévention

Évaluez vos vulnérabilités, sécurisez vos systèmes et protégez vos données critiques.

✓ Détection

Surveillez vos infrastructures et identifiez les menaces avant qu'elles n'impactent votre entreprise.

✓ Réaction

Intervenez rapidement et efficacement pour limiter les conséquences d'une attaque.

Contactez-nous !

NSI - Votre cybersécurité. Votre tranquillité. Votre futur.





DHL SPECIAL SERVICES : VOS ENVOIS LES PLUS IMPORTANTS, LIVRÉS SANS COMPROMIS

Avec DHL Special Services, nous proposons des solutions personnalisées pour les envois internationaux de grande valeur ou critiques vers plus de 220 pays et territoires. DHL Special Services prend en charge des envois de presque toutes tailles et de tous poids et les livre à destination en quelques heures.

NOS SERVICES

Aucun défi logistique n'est insurmontable pour nos coursiers et experts en services spéciaux. Nous organisons tout pour vous grâce à notre service sur mesure. Tous vos envois sont livrés rapidement et en toute sécurité : fini les soucis et le stress.

1. Véhicule dédié

Un véhicule exclusivement dédié à votre envoi, pour un transport rapide et sécurisé en Belgique et en Europe. Du petit colis au camion complet, enlèvement garanti dans l'heure pour les envois jusqu'à 4 palettes et 1 000 kg. Suivi en temps réel inclus.

2. Coursier à bord

Un coursier accompagne votre envoi de la collecte à la livraison. Transport en bagage à main sur le premier vol disponible, puis livraison en main propre à l'arrivée.

3. Marchandises dangereuses

Transport conforme aux réglementations IATA et ADR. Emballage, étiquetage et documentation pris en charge par des spécialistes. Sécurité maximale assurée par des chauffeurs formés.

4. Service personnalisé

Livraison de nuit, actions marketing, échanges de colis : tout est possible ! Conseils sur l'emballage, itinéraire sur mesure, solutions pour premier ou dernier kilomètre.



5. Premier vol disponible

Votre envoi est placé sur le prochain vol commercial, fret ou réseau. Prise en charge complète depuis votre site jusqu'à la destination finale.

6. Collaboration structurelle

Planification régulière de vos envois selon un calendrier défini. Moins de manutention, moins de risques, plus d'efficacité.

7. Température contrôlée

Transport à température constante : ambiante (15-25°C), réfrigérée (2-8°C), ou carboglace (-80°C). Suivi et rapport de température inclus.

8. Affrètement aérien

Avion ou hélicoptère affrété pour votre envoi. Flexibilité totale, rapidité maximale, livraison sécurisée partout dans le monde.



CONTACTS

Michael Joiret
+32 470 99 41 60
michael.joirret@dhl.com

Mohamed Barfi
+32 2 715 53 19
mohamed.barfi@dhl.com



SEMAINE DE LA TRANSMISSION : UN RELAIS DÉCISIF POUR L'ÉCONOMIE WALLONNE

Du 17 au 21 novembre 2025, la Semaine de la Transmission fêtera sa 10e édition. En une décennie, elle est devenue l'événement incontournable pour les chefs d'entreprise qui envisagent de céder leur société, comme pour ceux qui rêvent de se lancer en reprenant une activité. Conférences, ateliers, témoignages et rencontres rythmeront cette semaine dédiée à un enjeu stratégique pour l'économie wallonne : assurer la continuité des PME et TPE.

La transmission, moteur de continuité

Le marché de la transmission ne cesse de croître : plus de 100 transactions supplémentaires ont été concrétisées en 2024 par rapport à 2023, représentant 7285 emplois préservés.

La principale motivation reste le départ à la pension, mais les profils des repreneurs se diversifient. La moitié des transmissions concernent des acquéreurs stratégiques, déjà actifs dans le secteur, tandis qu'un quart des dossiers sont portés par des repreneurs individuels, guidés par l'envie d'oser et de suivre leur intuition entrepreneuriale.

«La transmission d'entreprise, ce n'est pas seulement des chiffres. C'est une histoire humaine, une étape charnière qui demande anticipation et accompagnement», souligne Stéphanie Hannecart, Manager Cession & Acquisition chez Wallonie Entreprendre.

Des enjeux concrets et d'actualité

Cette 10e édition met l'accent sur plusieurs thématiques brûlantes :

- La nouvelle taxation des plus-values, qui impacte la valorisation des entreprises et suscite de nombreuses questions.
- La reprise par les jeunes, encouragée par des outils de sensibilisation et de formation.
- La place des femmes dans la transmission : si elles ne représentent que 13 % des reprises, elles sont 24 % dans le cadre familial, une tendance appelée à se renforcer.

Pour aider les entrepreneurs à franchir le pas, un test en ligne gratuit, le « Transmiscore », permet d'évaluer sa préparation et d'identifier les points à améliorer avant d'aller plus loin.

**SEMAINE DE LA
TRANSMISSION
D'ENTREPRISE EN WALLONIE**
17-21 NOV 2025

Près de 60 événements à travers la Wallonie

De Mons à Namur, de Liège à Libramont, sans oublier le Brabant wallon et des sessions en ligne, la Semaine de la Transmission propose près de 60 rendez-vous. Les participants pourront s'informer sur le financement, les aspects juridiques, la fiscalité, mais aussi les enjeux humains et familiaux de la transmission.

«Nous voyons chaque année des participants repartir avec un déclic. La Semaine de la Transmission, c'est le moment pour se poser les bonnes questions, rencontrer des experts et créer un réseau», témoigne Annie Delière, Conseillère Cession & Acquisition Wallonie Entreprendre.

Plus de 50 experts et partenaires (banques, avocats, consultants, chambres de commerce) seront mobilisés. Leur rôle : répondre aux questions concrètes des cédants et repreneurs, et partager leur expérience de terrain. L'accompagnement personnalisé reste la clé pour sécuriser et réussir une transmission.

Une soirée de clôture inspirante

Point d'orgue de l'édition 2025, la soirée de clôture se tiendra le 20 novembre au Domaine Provincial d'Hélécine. Invité d'honneur, Laurent Gounelle, écrivain français traduit dans 38 langues, partagera sa vision sur l'intuition, le sens et l'audace d'entreprendre. Une intervention inédite qui promet de marquer ce 10e anniversaire.

Avec plus de 1500 participants en 2024, la Semaine de la Transmission confirme son rôle moteur dans la continuité économique wallonne. Plus qu'un rendez-vous annuel, c'est une opportunité pour chaque entrepreneur d'anticiper, de préparer et surtout d'oser franchir une étape décisive.

Toutes les conférences sont gratuites et ouvertes sur inscription.



WE Wallonie
Entreprendre

CONTACTS

cession-acquisition@wallonie-entreprendre.be
www.semainedelatransmission.be



Comment bâtir l'entreprise de demain avec ceux qui la font ?

Et si les salariés devenaient pleinement acteurs de leur entreprise ?

Ce petit guide pratique propose une feuille de route claire, en 7 étapes, pour comprendre et mettre en place un projet d'actionnariat salarié ou de reprise d'entreprise par les cadres (MBO).

À travers conseils et repères, il s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent construire un modèle plus participatif, pérenne et motivant.

”



POURQUOI IMPLIQUER LES SALARIÉS ?

Il est essentiel de présenter en détail les bénéfices stratégiques, économiques et humains d'une implication des salariés dans le capital de leur entreprise, avec une approche orientée vers la participation active, la stabilité et la création de valeur partagée.

L'actionnariat salarié, notamment dans le cadre d'un MBO (Management Buy Out), constitue un levier de transformation managériale et culturelle. Il permet aux salariés de devenir acteurs du projet d'entreprise, renforçant ainsi leur implication, leur motivation et leur fidélité.

Loin d'être un simple outil financier, il s'agit d'une démarche globale qui touche à la gouvernance, à la transmission des savoirs et à la consolidation de la performance collective.



Les avantages pour l'entreprise

- Fidélisation des talents clés.
- Renforcement de l'engagement et de la motivation collective.
- Alignement des intérêts.
- Préparation d'une transmission maîtrisée.
- Amélioration de la gouvernance.
- Renforcement de l'attractivité auprès des candidats et des partenaires.
- Création d'une dynamique collective de long terme.
- ...

Les avantages pour les salariés

- Reconnaissance de leur rôle stratégique.
- Participation directe à la création de valeur et partage des bénéfices.
- Accès à une meilleure compréhension des enjeux économiques.
- Développement de nouvelles compétences (financières, stratégiques, décisionnelles).
- Possibilités de rémunération différée (dividendes, plus-value).
- Renforcement de l'ancrage local.
- ...

FONDATEURS

Ancrage & Pérennité
Retour sur investissement
Liquidité

MANAGEMENT

Implication & Rétention
Participation à la création de valeur
Participation aux risques

PERSONNEL

Sentiment d'appartenance
Reconnaissance
Sens du travail

LES BONNES PRATIQUES



- Préparer en amont un plan de communication clair.
- Associer les représentants du personnel dès les premières réflexions.
- Garantir la transparence des règles de participation.

COMPRENDRE LE MBO

- *Le Management Buy Out (MBO) est une solution de reprise de l'entreprise par ses dirigeants ou cadres existants.*

Cette formule présente l'intérêt de préserver la continuité de la stratégie, les emplois, la culture d'entreprise et les savoir-faire. Elle est particulièrement pertinente dans les PME familiales ou les entreprises à forte identité locale.

Elle constitue également une base solide pour introduire progressivement un actionnariat salarié plus large.

Les étapes clés

1. **Identification** des repreneurs internes.
2. **Évaluation** de l'entreprise et validation du projet par le cédant.
3. **Structuration** du montage juridique et financier.
4. **Négociation** des modalités de la cession.
5. **Mise en place** de la nouvelle gouvernance.
6. Éventuelle **ouverture du capital** aux salariés non dirigeants.

Les intérêts pour l'entreprise

- Maintien de la stabilité managériale.
- Transmission douce, sans rupture stratégique.
- Renforcement de l'ancrage territorial.
- Développement d'une culture de la responsabilité partagée.



© Photo : iStockphoto.com



LES BONNES PRATIQUES

- Impliquer les équipes dans la vision future.
- Faire appel à des conseils spécialisés (juridiques, financiers).
- Articuler le MBO avec un projet d'actionnariat plus large.



COMMENT DÉFINIR UN MODÈLE D'ACTIONNARIAT SALARIÉ ?

Le modèle d'actionnariat salarié doit être cohérent avec les objectifs de l'entreprise, les profils des salariés et les moyens disponibles.

Le dispositif doit être pensé comme un outil stratégique de partage de la valeur et d'alignement des intérêts.

Il ne s'improvise pas : les modalités doivent être claires, attractives, sécurisées, et adaptées à la diversité des profils (cadres, non cadres, ancienneté, fonctions, etc.).

Les modalités de participation

- Accès direct ou via une structure intermédiaire (holding, GIE, etc.).
- Participation libre.
- Entrée progressive ou immédiate.
- ...

Les droits associés

- Droits économiques uniquement (dividendes, plus-values).
- Droits de vote selon les statuts.
- Représentation éventuelle dans les instances de gouvernance.
- ...

LES POINTS À ENCADRER

- Critères d'éligibilité (ancienneté, statut...)
- Montant de l'investissement initial
- Règles de revente ou sortie (durée minimale de détention, conditions de rachat)
- Protection contre la dilution
- ...



LES BONNES PRATIQUES

- Impliquer les salariés dans la conception du modèle.
- Prévoir un accompagnement pédagogique.
- Tester le dispositif sur un périmètre réduit avant élargissement.

CE QUE GAGNENT LES SALARIÉS



© Photo : Freepik.com

L'actionnariat salarié n'est pas seulement une opportunité financière. Il constitue un levier d'implication, de développement personnel et de reconnaissance.

Pour que cette démarche soit vécue positivement, il est essentiel que les salariés comprennent clairement ce qu'ils y gagnent, à court et à long terme.

Les bénéfices personnels

- Fierté d'être copropriétaire.
- Valorisation du rôle dans l'entreprise.
- Lien plus fort avec la stratégie globale.

Les bénéfices financiers

- Dividendes perçus selon les résultats.
- Plus-values possibles à la revente.
- Conditions avantageuses d'achat de parts (décote, aides, prêts).
- ...

Les bénéfices professionnels

- Renforcement des compétences transversales.
- Participation à des projets stratégiques.
- Opportunités d'évolution interne.

Les bénéfices collectifs

- Meilleur dialogue social.
- Culture de l'effort partagé.
- Meilleure cohésion et stabilité des équipes.

LES CLÉS FINANCIÈRES D'UN PROJET RÉUSSI

Le succès du projet d'actionnariat salarié dépend fortement de sa faisabilité financière.

Le montage doit être lisible, sécurisé, équilibré et adapté aux capacités des salariés, garantissant son accessibilité pour tous.

Il doit aussi préserver la solidité financière de l'entreprise.



Les principes clés

- Valorisation juste reposant sur des critères objectifs.
- Décote d'accès pour favoriser la participation du plus grand nombre.
- Montage financier mixte : apport personnel, prêt, aide externe, vendor loan,...

La sécurisation du projet

- Les clauses de rachat en cas de départ.
- Mécanismes anti-spéculation.
- Garantie de liquidité sur le long terme.

De la pédagogie et de l'accompagnement

- Explication simple des enjeux financiers.
- Outils de simulation des gains potentiels.
- Formations collectives sur le montage.
- ...



LES BONNES PRATIQUES

- Rédiger une FAQ pour répondre aux questions fréquentes.
- S'appuyer sur des partenaires (banques, organismes publics comme Wallonie Entreprendre).
- Prévoir une clause de révision du modèle à échéance régulière.

COMMENT ENCADRER JURIDIQUEMENT LE PROJET ?



Un projet d'actionnariat salarié bien conçu repose sur une architecture juridique solide.

Il s'agit d'un engagement à moyen ou long terme qui nécessite de formaliser précisément les conditions d'entrée et de sortie, les droits accordés, les modes de gouvernance et les protections mises en place. Une bonne anticipation permet d'éviter les conflits futurs et de garantir la stabilité du modèle.

Le choix de la structure d'accueil du capital salarié est déterminant, de même que la qualité des conventions rédigées. L'objectif est de créer un climat de confiance entre les salariés, les managers et les actionnaires existants.

Les structures juridiques possibles

- **Holding d'actionnariat salarié** : entité dédiée détenue collectivement par les salariés.
- **Entrée directe au capital** : prise de participation individuelle dans l'entreprise principale.
- **Société intermédiaire** : structure tampon facilitant la gestion collective des titres.

Le contenu essentiel de la convention d'actionnaires

- Modalités d'acquisition (prix, durée minimale de détention, conditions d'entrée).
- Droits de vote et d'information.
- Clauses de sortie (rachat en cas de départ, transfert volontaire ou forcé).
- Mécanismes anti-dilution, règles de gouvernance.
- Clauses de préemption, agrément, sortie conjointe.

La sécurisation juridique

- Nommer un représentant des salariés actionnaires.
- Prévoir des comités de suivi spécifiques.
- Mettre en place une procédure de médiation en cas de conflit.
- Adapter régulièrement les documents aux évolutions du projet.



”



ASSURER LA MISE EN PLACE ET L'ACCOMPAGNEMENT

Même bien conçu, un projet d'actionnariat salarié ne fonctionne que s'il est porté par un véritable plan de mise en œuvre.

Cela suppose une phase de communication interne efficace, un accompagnement continu, une adaptation aux retours terrain et un suivi rigoureux des résultats.

Il est essentiel de créer une dynamique collective autour du projet, en valorisant les étapes franchies et en ajustant régulièrement les outils et les supports d'accompagnement.

L'implication des instances représentatives du personnel et le rôle des managers sont clés dans la réussite de cette transformation. La communication est essentielle.

Pour plus d'informations:

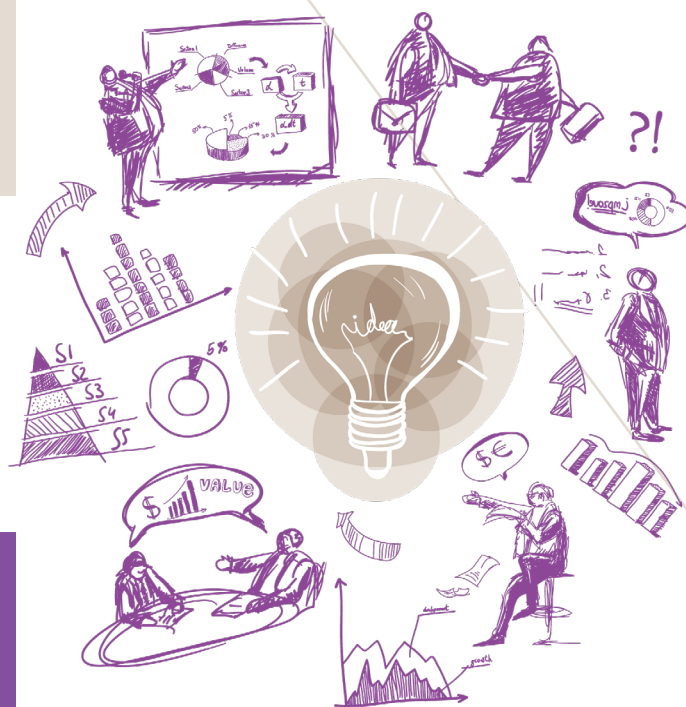
Wallonie Entreprendre
sabine.colson@wallonie-entreprendre.be

Les étapes de mise en œuvre

- **PRÉPARATION EN INTERNE :**
identification des objectifs, cadrage stratégique.
- **INFORMATION ET SENSIBILISATION :**
réunions, supports pédagogiques, témoignages.
- **FORMATIONS COLLECTIVES :**
compréhension des enjeux économiques, gouvernance, droits et devoirs,...
- **LANCEMENT PILOTÉ :** test sur un groupe restreint.
- **DÉPLOIEMENT GLOBAL :**
ouverture progressive à l'ensemble des salariés concernés.
- **SUIVI ET ÉVALUATION :**
indicateurs de performance sociale et économique.

L'accompagnement recommandé

- Consultant externe spécialisé.
- Appui d'organismes publics .
(Wallonie Entreprendre, opérateurs spécialisés,...)
- ...



Ce petit guide pratique, réalisé par Frédéric Van Vlodorp (AKT – CCI LVN), est très largement inspiré du 'Guide du Management Buy Out et de l'actionnariat salarié' publié aux éditions Anthemis sous la direction de Sabine Colson et Eric Poncin (Wallonie Entreprendre). Cet ouvrage rédigé par un panel d'experts est agrémenté de témoignages concrets d'entrepreneurs et de dirigeants.

AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR



DIVIDENDES ET FISCALITÉ : RÉSERVE DE LIQUIDATION OU RÉGIME VVPRBIS ?

Deux régimes fiscaux avantageux permettent aux PME de distribuer leurs bénéfices à moindre taux : la réserve de liquidation et le régime VVPRbis. Harmonisés par la loi du 18 juillet 2025, ces dispositifs visent à encourager la capitalisation des PME tout en préservant les spécificités de chaque régime. Le choix entre ces deux options repose désormais sur les objectifs patrimoniaux des actionnaires.

La réserve de liquidation : un avantage à long terme

La réserve de liquidation permet aux PME de distribuer des bénéfices avec un taux d'imposition réduit. Pour en bénéficier, l'entreprise doit créer une réserve lors de l'approbation de ses comptes annuels et verser à cette occasion une cotisation de 10% du montant transféré. Si cette réserve est distribuée après trois ans, la fiscalité applicable à l'actionnaire est très réduite.

EXEMPLE :

Une société clôturant ses comptes affiche, pour l'exercice 2026, un bénéfice net après impôt de **110€**. Lors de l'AG d'approbation en 2027, les actionnaires peuvent décider d'affecter **100€** à une **réserve de liquidation**, entraînant le paiement immédiat d'une **cotisation distincte de 10€**.

Le **taux effectif** varie selon la date de distribution :

- **Avant le 01/01/2030** (< 3 ans) :
10€ (cotisation) + 30€ (précompte 30% de 100€)
→ $40/110 = 36,36\%$
- **A partir du 01/01/2030** :
10€ + 6,5€ (6,5% sur 100€)
→ $16,5/110 = 15\%$

L'avantage majeur reste que, lors de la liquidation de la société, l'actionnaire est exonéré d'impôt sur la réserve constituée, quel que soit le moment de la liquidation. Cependant, lors d'une cession de la société à une holding, la cotisation versée peut constituer une perte sèche pour la société cédée.

Le régime VVPRbis : pour une distribution rapide

Le régime VVPRbis s'adresse aux PME avec des actionnaires ayant réalisé des apports en numéraire depuis juillet 2013. Il permet un précompte réduit à 15%, à condition que les dividendes soient distribués à partir du troisième exercice suivant l'apport. Si la distribution intervient plus tôt, le taux standard de 30% s'applique.

EXEMPLE :

Une société constituée le **1er janvier 2026** par un **apport en numéraire** clôture ses comptes au **31 décembre**. Dès l'exercice **2029** (le **troisième exercice suivant l'apport**), elle pourra distribuer ses bénéfices avec un **précompte mobilier réduit de 15%**, sans formalité supplémentaire, sous réserve du maintien des conditions du régime **VVPRbis** (actions nominatives, etc.).

Contrairement à la réserve de liquidation, le régime VVPRbis ne nécessite pas d'affectation préalable des bénéfices à une réserve spécifique ni de paiement d'une cotisation distincte. Cependant, il ne s'applique pas au boni de liquidation.

Quel régime choisir ?

Depuis la réforme, les deux régimes permettent d'atteindre un taux effectif d'imposition de 15%, sous condition de respecter un délai de trois ans. Pour une transmission familiale, le régime VVPRbis s'avère plus souple, du moins en cas de donation de la société, tandis que la réserve de liquidation est plus avantageuse en cas de liquidation envisagée à terme.

Ces deux régimes ne sont pas exclusifs et peuvent être combinés, bien que cela complique l'analyse et nécessite une réflexion approfondie sur la stratégie de distribution.



Une stratégie fiscale éclairée

Derrière cette volonté d'harmonisation se cachent deux régimes fiscaux aux implications pratiques et patrimoniales importantes. Le choix ne se limite pas à une simple comparaison technique ou du taux effectif, mais nécessite une réflexion stratégique incluant notamment la structure de l'actionariat et les objectifs à moyen et long terme.

Dans ce contexte complexe, il est important de se faire accompagner par des professionnels. Que ce soit pour constituer une réserve de liquidation ou planifier une transmission, une expertise adaptée permet d'optimiser la charge fiscale et d'aligner les décisions sur les objectifs patrimoniaux à long terme des actionnaires.



CONTACT

Fabrice GROGNARD
Associé BDO | Tax Partner
fabrice.grognard@bdo.be
www.bdo.be

MADE IN WAREMME

Colona

Plus de 160 dirigeants d'entreprises ont découvert les coulisses et l'évolution fulgurante de Colona. Ce fleuron de Waremme spécialisé dans la fabrication de sauces rayonne dans plus de 40 pays. Cette success-story familiale conjugue croissance, innovation et ancrage local.

Maxime Colon, Laurence Herbelin, Frédéric Grégoire, Bernard Dechambre, Thibaut Colon, Cédric Hennaut, Martin Sneesens, Audric Despontin, Gauthier Dewingaerden (Colona)



**Gilles Spirlet (Yolo Consulting),
Justine Tonglet et Thibault Colon (Colona)**



Hervé Warnant (Colona)

(Photos Marie Dumont / Twenty2)

Christophe Naa
(AKT-CCI LVN),
Mathieu Bihet
(Ministre fédéral),
David Eloy
(AKT-CCI LVN).



Thibault Colon
(Colona)



Anthony Rosa (Rosa, Meubles et Cuisines)



Julie Neuray (Henry & Mersch), **Benoît Charlier** (Vedia),
Marc Senger (Alias Consult), **Jérôme Ista** (Polarsun)



Sandra Seradura (SD Worx), **Olivier Douxchamps** (Knauf),
Morgane Sipllet (Assechmur), **Olivier Tombeur** (Cigal
Développement), **Jean Feyens** (Kewlox), **Pierre Pinard**
(2BEGOOD)

AKTeur de Terroir chez Vivardent à Sprimont

Ce nouveau concept d'événements où terroir et entrepreneuriat se rencontrent, a été lancé à Sprimont chez Vivardent, une winerie innovante qui incarne l'alliance entre tradition viticole et modernité.

AKT - CCI LVN souhaite ainsi célébrer les créateurs de saveurs, qui sont aussi des bâtisseurs d'entreprise. Les participants ont découvert à la fois un vignoble de 6 ha et son chai, en plus de la dégustation.



**Nicolas Quoilin et
Sophie Van Heugen**
(Leclercq Décoration)

**Christophe Taminiaux
et Laurent Delvaux**
(Gostore)

Lauriane Daine (SD Worx)
Jonathan Vandervelde et Benjamin Born
(Remondis Stavelot)



Vincent Hanon (Louyet Liège)
Lucien Van de Wijngaert (ETA La Lumière)



Sophie Constant (Gehlen), **Céline Kuetgens** (AKT - CCI LVN)
Marie Boutet (Gehlen)



Sébastien Willems
(Perlav)

Vincent Berger
(Wust)



Axelle Lince (Deloitte), **Gabrielle De Mos** (Perlav) **Cyrielle Reuter** (Protex Security Systems), **Pierre Thiry** (Bestvalue)

Simplifiez-vous la vie.



INTERIM

RECRUTEMENT - ASSESSMENT



Confiez vos recrutements à nos experts.

TRIANGLE SOLUTIONS RH EST VOTRE
PARTENAIRE EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT
DES RESSOURCES HUMAINES DANS VOTRE
ENTREPRISE, INDÉPENDAMMENT DE SON
SECTEUR D'ACTIVITÉ !

TRIANGLE SOLUTIONS RH
Tel : 02 217 01 90
info@triangle-solutions-rh.be
www.triangle-solutions-rh.be

CrossOver chez d-fool à Awans

Cet afterwork organisé exceptionnellement conjointement par AKT - CCI LVN et Symbioz a donné l'opportunité de mélanger les deux communautés au sein d'un concept innovant à la croisée des chemins entre salle de sport, parc d'attractions indoor et lieu de team building.

AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR
EVENT
CO
CROSSOVER



Virginie Bernard, Denis Collin, Luc Servais
(d-fool)



Nadja Georges (Qual Inf'inity), **Sonia Henkinet** (Symbioz),
Sylvie Delbecque (Qual Inf'inity),



Mikaël Goffin (Mercuris), **Emilie Sypszak** (Urban Design),
Julien Toussaint (A-csys), **Mamadou Diallo** (Watertech)



Charlotte Anciaux et **Dimitri Bayon** (Triangle Solutions),
Fanny Spirlet et **Jérôme Roberty** (Spirlet Automobiles)



Laurent Delvaux (Gostore), **Jenny Kiss** (Jenny Kiss
Photography), **Jacqueline Boever** (Fallem), **Caroline Closon**
(Fallem)



Stéphane Herck (Enopty)



Matthieu Chabot (Paraduyns), **James Defays** (Saga Mercedes),
Georges Teploukhoff (H Prevent Consulting),
Alem Zecic (123CDI)

Etude Bordet

HUISSIERS DE JUSTICE

NOS SERVICES

SCORING
SCREENING
EAB CHECK

RÉCUPÉRATION
AMIABLE

CONSTATS

RECouvrement
JUDICIAIRE



POURQUOI FAIRE APPEL À NOUS

- ➔ CONSULTATION - INTERACTION ONLINE (PLATEFORME CENTRALISATRICE)
- ➔ ANALYSE UNIQUE PRÉDICTIVE DE LA SOLVABILITÉ VIA EAB-CHECK
- ➔ MISSION CONTINUE - PROFESSIONNALISME - DÉONTOLOGIE - TRANSPARENCE
- ➔ L'ETUDE SE POSITIONNE EN VÉRITABLE PARTENAIRE
- ➔ PROCÉDURE AMIABLE ET JUDICIAIRE
- ➔ PLUS DE 40 ANNÉES D'EXPÉRIENCE - 80 COLLABORATEURS HAUTEMENT QUALIFIÉS

NOUS NE TRAVAILLONS PAS SEULEMENT POUR VOUS
MAIS SURTOUT AVEC VOUS



Etude Bordet
HUISSIERS DE JUSTICE

Quai des Ardennes 118-119,
4031 Angleur - Liège

De 6h00 à 19h00 du lundi au vendredi

☎ 04 361 61 61

☎ 04 367 59 32

info@etudebordet.com

www.etudebordet.com

Soirée Conférence à la Maison du Cyclisme d'Aywaille

Au cœur des classiques cyclistes wallonnes, Bruce Fechey-Lippens (directeur RH de SD Worx) a dévoilé les facettes de l'engagement de sa société dans le cyclisme féminin en tant que partenaire principal de la meilleure équipe du monde.

(Photos Marie Dumont / Twenty2)



Benjamin Vassen,
Sandra Seradura,
Delphine Meurice,
Francine Dolcimasclo,
Bruce Fechey-Lippens,
Hughes Thibaut
(SD Worx),
Frédéric Van Vlodorp
(AKT - CCI LVN)



Kim Closon
(Poncelet Signalisation)
Jonathan Pirastu
(Intraco Consulting)



Etienne Fraikin (Visual Impact),
Hughes Vermeire (Inddis)



Isabelle Baret (Be Alpha), **Tahin Randriana** (Trixxo),
Michaël Mathias (TAT)



Michaël Mathias (TAT)
Thierry Dewingaerden (MCC Label)



Samuel Hertay (Swim Agency), **Sonia Henkinet** (Symbioz),
Frédéric Rossillion (Théâtre de Liège)



xlg.eu

UN SEUL PARTENAIRE POUR GARANTIR LA GESTION COMPLÈTE DE VOS INSTALLATIONS

Confiez à XLG le soft et hard facility management de vos installations. Les deux éléments combinés sont très importants pour garantir que votre bâtiment fonctionne aussi bien que possible !



SOFT FACILITY

Nettoyage classique
Nettoyage de vitres
Désinfection
Entretien espaces verts
Pest control
Déneigement et salage

HARD FACILITY

Maintenance préventive
Maintenance corrective
HVAC
Handyman
Manutention
Aménagement d'espaces



Pourquoi travailler avec XLG?

- ▣ Techniciens qualifiés
- ▣ Agilité et flexibilité
- ▣ Rapports d'intervention digitalisés
- ▣ Solutions sur-mesure

Plus d'infos sur xlg.eu/fm

Your space. Our solutions.

Networ**KING** Academy chez Unibox à Chaineux

*La 2e édition de la Network**KING** Academy s'est déroulée chez Unibox à Chaineux.*

Cette formation visant à faire du réseautage une expérience positive et enrichissante a été illustrée par le témoignage d'Olivier Colle (Moustic)

Une nouvelle session aura lieu le 28 novembre à Namur.

(Photos : Marie Dumont / Twenty2)



Olivier Huppertz (Saporini)



Olivier Colle (Moustic)



Le groupe dans une ambiance conviviale.



Denise Desenfants
(In Vivo Home Staging),
Muriel Duchesne (Prauxilium)



Présentation
de l'application
AKT - CCI LVN

Plénière Oxygène au Préhistomuseum

Les groupes Oxygène ont littéralement fait tribu au Préhistomuseum à l'occasion de leur plénière annuelle. L'explorateur de communautés, Hugo Paul, a partagé ses expériences. Soulignant que dans l'entreprise comme dans la société, la qualité des liens humains reste le premier facteur de santé, de bonheur et de réussite.

Fernand Collin
(Préhistomuseum)



Frederic Roth (Spadel),
Tshika Mfuni (Tshika),
Caroline Remacle (AKT - CCI LVN),
Eric Tcheutchoua (Ahlstrom),
Regine Xhaard (Edel LG),
Sonia Gyurjyan (HSL),
Olivier Baum (Eloy).



Agathe De Bus
(It's Wood),
**Anne-Françoise
Rulmont**
(Damnet),
Héloïse Leloup
(ADN)
Sophie Denis
(Coris Bioconcept),
Corinne Hiertz
(Copartners).



Alexandra Sipler (Assechmur),
Jessica Bemelmans (Hexcel).



Bernard Dechambre, Jutine Tongelet, Audric Despontin,
Iulia Popa, Hervé Warnant (Colona).

Hugo Paul
(Explorateur de tribus)



Alain Martin (Rixhon),
Bernard Frédéric (Menuiserie Frédéric),
Christophe Taminiaux (Gostore),
Sébastien Lardinois (Eurenco Clermont),
Xavier Hallet (Knauf Engis),
Benjamin Cipriano Flores (Belfius),
Christophe Sommer (Alchimie Management).



(Photos Marie Dumont / Twenty2)



Nathalie Vaneetveld (Vandeputte), **Nathalie Servais** (ville de Malmédy), **Isabelle De Paepe** (Fedex), **Didier Rolus** et **Flavien Magar** (Renory), **Thierry Vanacker** (UPL), **Christine Parent** (LEM Interim), **Charles-Eric Bourge** (Sprimoglass), **Philippe Demarteau** (Somef), **Marie-Eve Noirfalisse** (Buchen), **Caroline Remacle** (AKT - CCI LVN).



Ingrid Chaland (AKT - CCI LVN), **Hélène Jadin** (MB transports), **Sabrina Walheer** (Car Avenue), **Anne-Catherine Charlier** (Vesa), **Margaux Hauglustaine** (BTN), **Jessica Bemelmans** (Hexcel Composites), **Gauthier Grégoire** (Air Ambiance), **Carole Maho** (CSD), **Julie Bodeux** (Biemar), **Florienne Humblet** (Elneo), **Laurie Alves** (Ardent Invest).



Laetitia Vermeulen (Job'in), **Damien Mercenier** (2b-HVAC), **Céline Kuetgens** (AKT - CCI LVN), **Nicolas Grégoire** (Synchrone), **Alexandra Siple** (Assechmur), **Valérie Géron** (AKT - CCI LVN), **Thierry Dumont** (Visible).



Jérôme Chantaine (SOCA), **Benjamin Cipriano Flores** (Belfius), **Anne-Catherine Charlier** (Vesa), **Jessica Laenen** (Detry), **Jérôme Pryslak** (JP HRM Consulting).

« La qualité de notre vie dépend de la qualité de nos relations »

Hugo Paul se définit comme un explorateur de communautés.
Cette personnalité hors du commun était l'invité de la journée de la plénière des groupes Oxygène d'AKT - CCI LVN organisée au Préhistomuseum à Flémalle.

Comment décrivez-vous votre activité ?

J'ai la chance d'avoir comme métier de m'immerger dans une diversité de collectifs pour étudier comment mieux faire ensemble, comment mieux vivre ensemble.

Quelles communautés avez-vous rencontrées et comment les choisissez-vous ?

Mon but est d'aller voir le plus loin et le plus improbable possible. Je suis persuadé que l'être humain est fait pour faire ensemble. Dans nos cultures, nos manières de vivre et de nous rassembler, nous faisons preuve d'une grande créativité. De cette créativité naissent des innovations qui se partagent. L'objectif est d'aller chercher cette diversité pour s'inspirer, s'appropriier des outils et méthodes, et voir comment cet art de « faire tribu » résonne en nous.

Pouvez-vous citer quelques exemples ?

J'ai fréquenté des communautés qui perpétuent des traditions depuis des siècles, comme le peuple Sami, dernier peuple autochtone d'Europe, ou les moines de l'abbaye de Lérins, installés sur leur île depuis plus de seize siècles.

J'ai aussi rencontré des communautés qui réinventent nos façons de vivre ensemble, comme une école en pleine forêt au sud de l'Espagne, la *Forest School*, ou encore des groupes d'entrepreneurs qui utilisent l'intelligence artificielle pour mieux s'entraider.

Et que reprenez-vous de ces expériences ?

J'ai découvert la puissance des communautés. Collectivement, elles permettent de réaliser ce qu'un individu seul ne pourrait jamais accomplir. Mais elles élèvent aussi chacun de leurs membres individuellement. Je crois profondément à ce double pouvoir : collectif et individuel. Réunis, ils nous permettent d'affronter les grands enjeux d'aujourd'hui.



Vous insistez beaucoup sur le rôle de l'éducation. Pourquoi ?

L'éducation est au cœur de mon engagement. Une phrase m'a marqué : « On entend plus facilement un arbre qui tombe que des jeunes pousses qui grandissent dans la forêt. »

Pour moi, l'éducation consiste à mettre en lumière ces jeunes pousses. Si je fais ce que je fais aujourd'hui, c'est parce que des personnes m'ont tendu la main et m'ont dit : « Je crois en toi. ». L'éducation, c'est cela : élever en donnant confiance. Et cela vaut à tous les âges de la vie.

Quelle place occupe le développement durable dans vos expériences ?

C'est la genèse de mon aventure. En école d'ingénieur, j'ai pris de plein fouet la crise écologique et sociale : perte de biodiversité, dérèglement climatique, migrations, inégalités, tensions géopolitiques. J'ai ressenti une peur immense. Mais j'ai compris que ces enjeux ne pouvaient être résolus qu'ensemble. Ce sont des défis systémiques, qui demandent la coopération de tous les acteurs du système.

Vous parlez de « société écologique ». Que voulez-vous dire ?

Pour moi, une société écologique, ce n'est pas seulement une société « durable ». C'est une société qui reconnaît l'individu dans un écosystème plus large : entre humains, mais aussi avec les autres êtres vivants. C'est une société de liens, où l'on intègre la dimension humaine, sociale et naturelle.

Comment transposez-vous cette approche au monde économique ?

Une entreprise dans une société écologique prend en compte son écosystème :

- ses collaborateurs,
- ses partenaires,
- ses concurrents, parfois dans une logique de coopération.

Elle doit aussi réfléchir à ses impacts environnementaux, sociaux et planétaires. Réussir, ce n'est pas gagner sur le court terme, mais durer.



UNE EXPLORATION POUR FAIRE TRIBU



Doit-on transformer l'entreprise en tribu ?

La question n'est pas d'imposer un modèle, mais de comprendre que les liens sont essentiels. Des études de Harvard montrent que les relations sont le premier facteur de bonheur et de santé. Puisque nous passons l'essentiel de notre vie au travail, si les liens y sont sains et nourrissants, alors les personnes seront plus heureuses, en meilleure santé, et l'entreprise atteindra plus facilement ses objectifs.

**« Je crois profondément
à ce double pouvoir :
collectif et individuel »**

Comment les dirigeants peuvent-ils faire percoler cette approche ?

L'art de faire tribu repose sur des principes, pas sur des recettes. J'en ai identifié dix, dont un est fondamental : savoir différencier la vision et la mission. La vision, c'est le monde qu'on veut voir advenir. La mission, c'est le chemin concret pour y arriver. Sans cet alignement, l'énergie se disperse.

Quels sont les pièges à éviter ?

Vouloir inclure tout le monde. Une communauté, comme une cellule, a besoin de membranes. Elles définissent ce qui entre et ce qui sort, tout en restant poreuses.

Tout le monde n'est pas fait pour une entreprise, et une entreprise n'est pas faite pour tout le monde. Clarifier cette membrane permet aussi de créer des ponts et des coopérations plus fécondes.

Hugo PAUL

AKT CCI
LIEGE-VERVIERS
NAMUR

RENCONTRE



Quel message avez-vous souhaité transmettre à la communauté Oxygène d'AKT - CCI LVN ?

La qualité de notre vie dépend de la qualité de nos relations. L'Homo sapiens a survécu grâce à sa capacité à coopérer. Faire tribu, c'est conjuguer le « je » et le « nous » pour répondre à des enjeux collectifs. Mon message est simple : « faites ensemble, faites tribu ».

Comment avez-vous accueilli l'invitation d'AKT - CCI LVN ?

Avec joie ! J'ai grandi près de la frontière belge et c'est ma première intervention en Belgique. J'ai été touché par l'importance donnée aux liens dans l'organisation de cette journée.

Je pense que vous avez déjà cette conscience que ce n'est qu'ensemble que nous pourrions relever les défis de demain.

Êtes-vous confiant dans l'avenir ?

J'ai peur, comme beaucoup, face aux fractures sociales et à la méfiance croissante. Mais je choisis de répondre à cette méfiance par la confiance : confiance en soi, confiance en l'autre, confiance dans notre capacité collective. L'humanité a déjà traversé bien des épreuves. Elle peut trouver dans cette confiance les ressources pour bâtir demain.

Envie de rejoindre la communauté Oxygène ?

AKT - CCI LVN est toujours désireuse d'enrichir avec de nouveaux participants les différents groupes - dirigeants (CEO, DG, administrateurs délégués), responsables RH, conseillers en prévention, responsables maintenance, responsables environnement, IT manager, directeurs financiers et directeurs commerciaux.

Par ailleurs, un tout nouveau groupe RSE sera lancé en janvier.

Plus d'informations auprès de Caroline Remacle :
cr@akt-ccilvn.be - 0476/86.31.73

RESPIREZ

GRÂCE AUX GROUPES DE
PARTAGE D'EXPÉRIENCES



Oxygène
PAR AKT - CCI LVN

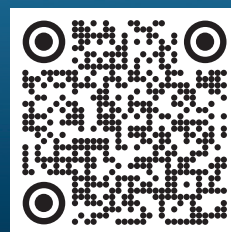


**Bénéficiez 1x/mois
de l'expérience
de vos pairs**

- Direction générale
- Direction des ressources humaines
- Direction financière
- Direction commerciale
- Conseiller en prévention
- Responsable maintenance
- Responsable informatique
- Responsable environnement

Ayez accès à :

- des échanges entre pairs
- des visites d'entreprises
- des intervenants spécialisés
- des perspectives novatrices
- des solutions concrètes
à vos défis



Un an de transition réussie vers un entrepreneuriat durable

Après douze mois de parcours guidé par AKT – CCI LVN, plusieurs entreprises viennent de confirmer leur réussite en complétant leur première année de certification en entrepreneuriat durable. Ces acteurs engagés livrent leur expérience, entre défis et réussites, et montrent la voie vers un modèle plus responsable et pérenne.



Quelles sont les sociétés ayant complété leur première année de certification ?



Adventill - Michel Coëme :

Étude notariale située à Tilleur, Adventill regroupe quatre notaires et vingt collaborateurs. Elle place le développement durable au cœur de son organisation, intégrant pleinement les volets environnemental, social et économique.



AIDE - Delphine Eloy :

Créée en 1928, l'AIDE est une intercommunale liégeoise active dans la salubrité publique. Elle conçoit, construit et exploite des ouvrages d'épuration des eaux usées, protège la région contre les inondations liées aux affaissements miniers et accompagne les particuliers et communes, dans la gestion des eaux.



Amplitude - Mona Giacometti & Kevin Polet :

Créé en 2022, Amplitude est un cabinet d'avocats bruxellois, actif en droit public et pénal. Il compte six personnes, et intègre des valeurs de durabilité dans son fonctionnement.



Eloy - Lounis Azibi :

Entreprise familiale active en construction et traitement de l'eau, Eloy compte 550 collaborateurs et 150 millions d'euros de chiffre d'affaires.



EyeD Pharma - Olivier Vanbrabant :

EyeD Pharma et Unity Manufacturing, basées à Liège, conçoivent et fabriquent des implants à libération prolongée pour le traitement de maladies ophtalmiques.



PlantC - Aricia Evlard :

TPE namuroise engagée pour le climat et la biodiversité, PlantC mène des projets de terrain, conseille les entreprises sur leurs espaces verts et forme à la gestion écologique.



Standard de Liège - Bruno Ceccato & Isabelle Henry :

Club emblématique du football belge, le Standard emploie 230 personnes et s'investit dans une démarche RSE structurée.



Widetech - Hazal Tosun :

PME liégeoise, Widetech développe un logiciel qui aide les industriels à suivre et exploiter leurs données de production.



Qu'est-ce qui a changé avec la Certification ?

Adventill - Michel Coëme :

« Elle a structuré une démarche que nous portions déjà intuitivement. Elle a renforcé l'implication de l'équipe, accru la conscience de notre impact, et permis de poser des indicateurs concrets pour mesurer nos progrès. Elle joue un rôle de catalyseur, en interne comme au sein du secteur. »

AIDE - Delphine Eloy :

« La certification a structuré notre démarche RSE autour des ODD. Elle a renforcé notre crédibilité et accéléré des projets concrets : énergies renouvelables, inclusion, performance CO₂... »

Amplitude - Mona Giacometti & Kevin Polet :

« Elle a structuré nos réflexions sur la gouvernance et dynamisé notre équipe. La mise au vert a été un moment clé pour fixer ensemble nos objectifs. »

ELOY - Lounis Azibi :

« Elle crédibilise nos actions et nous impose un rythme. Elle nous engage à tenir nos objectifs et structure notre feuille de route. »

EyeD Pharma - Olivier Vanbrabant :

« Elle a structuré ce que nous faisons déjà, donné de la visibilité à nos actions et renforcé leur pérennité. »

PlantC - Aricia Evlard :

« Elle a mis de l'ordre dans nos idées. Grâce au plan d'action et au coaching, on a structuré nos priorités et appris à doser nos ambitions. »

Standard de Liège - Bruno Ceccato & Isabelle Henry

« Elle nous a aidés à structurer nos actions autour des ODD, à créer une dynamique interne et à lancer un vrai plan transversal. »

Widotech - Hazal Tosun :

« On a trouvé un objectif d'équipe qui dépasse le métier. Cela a renforcé la cohésion et nourri une dynamique humaine partagée. »



Quel était le principal enjeu ?

Adventill - Michel Coëme :

« Intégrer le développement durable au cœur de notre pratique notariale, et pas seulement en périphérie. Il fallait aussi impliquer chaque collaborateur pour faire de cette transition une responsabilité collective. »

AIDE - Delphine Eloy :

« Passer d'initiatives isolées à une stratégie globale. Le vrai défi, c'était de mobiliser tout le monde et d'ancrer la durabilité dans notre culture, pas seulement dans nos projets. »

Amplitude - Mona Giacometti & Kevin Polet :

« Trouver notre voie, construire une stratégie durable. La certification nous donne des repères extérieurs pour guider le développement d'Amplitude. »

ELOY - Lounis Azibi :

« Se challenger sur le long terme. La certification n'est pas une finalité, elle nous pousse à penser la suite de notre stratégie. »

EyeD Pharma - Olivier Vanbrabant :

« Mobiliser les équipes durablement, sans freiner l'activité. Il faut impliquer chacun selon ses envies et contraintes. »

PlantC - Aricia Evlard :

« Dès la création, on a voulu éviter les mauvaises habitudes. Notre objectif : poser des bases solides, même en tant que petite structure. »

Standard de Liège - Bruno Ceccato & Isabelle Henry

« Fédérer en interne. Il fallait un langage commun pour embarquer des profils très différents autour d'une même vision RSE. »

Widotech - Hazal Tosun :

« Rester dans le jeu. Répondre aux exigences ESG des grands clients est essentiel pour conserver notre place sur le marché. »



Après un an, quel est le projet phare ?

Adventill - Michel Coëme :

« La formation certifiante en premiers secours pour toute l'équipe. Elle incarne notre volonté de renforcer les compétences citoyennes et d'ancrer la solidarité dans notre culture. »

AIDE - Delphine Eloy :

« La création d'une green team interne. Elle réunit des ambassadeurs de chaque direction pour piloter le plan d'actions ODD et faire vivre la dynamique en interne. »

Amplitude - Mona Giacometti & Kevin Polet :

« Notre mise au vert reste le projet phare de la certification. Elle alimente nos actions, crée une dynamique collective et devient un rendez-vous structurant pour l'avenir. »

ELOY - Lounis Azibi :

« Le projet de transport multimodal vers la France : remplacer le camion par le rail ou le bateau. Potentiel : -5 % de CO₂. »

EyeD Pharma - Olivier Vanbrabant :

« La création de petites équipes autour de thématiques ESG. Un changement de culture discret mais très puissant. »

PlantC - Aricia Evlard :

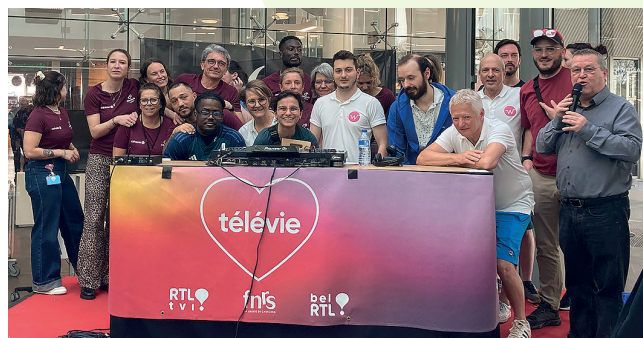
« Le processus d'achat. Il remet en question chaque décision : besoin réel, reconditionné, local ? Une démarche exigeante mais fondatrice. »

Standard de Liège - Bruno Ceccato & Isabelle Henry

« La création d'un comité RSE transversal, qui priorise les actions et ancre la durabilité dans tous les métiers du club. »

Widetech - Hazal Tosun :

« Faire de notre logiciel un outil de transition. On pousse son usage pour monitorer rejets, émissions, consommation d'eau. »



La Certification en Entrepreneuriat Durable en quelques chiffres

- 41 entreprises au total
- 22 en année 1
- 10 en année 2
- 9 en année 3
- Secteurs d'activité représentés : construction, immobilier, événementiel, alimentaire, législatif, informatique, eau, biotech, finance, biodiversité, énergie, entrepreneuriat, ingénierie, communication...

Rejoignez le prochain groupe d'entreprises en route vers l'innovation

Inscriptions ouvertes jusqu'à mi-novembre 2025
odd@akt-ccilvn.be



Devenez entrepreneur du changement, certification à l'appui !



La Certification en
Entrepreneuriat Durable est
un programme de 3 ans
qui vous emmène
vers la reconnaissance
internationale SDG's Pioneer !

Rejoignez les 70 entreprises inscrites dans la Certification
en Entrepreneuriat Durable d'AKT - CCI et bénéficiez de :

- **Un diagnostic 360°** basé sur les 17 Objectifs de Développement Durable de l'ONU.
- **Une méthodologie structurante et adaptée** à VOTRE entreprise.
- **Un plan d'actions** ultra concrètes pour engager vos équipes et obtenir des résultats.
- **Une communauté** d'entreprises qui partagent vos valeurs.
- **L'accompagnement** d'une équipe expérimentée.
- Une approche validée et **garantie par UNITAR et CIFAL Flanders.**



AKT **CCI**
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR

CONTACTEZ-NOUS :

Valérie GERON • 0478 28 03 19 • vg@akt-ccilvn.be
Julie COLBACK • 0497 97 87 79 • jc@akt-ccilvn.be



BEBAT : PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ DES ENTREPRISES POUR LE RECYCLAGE DES PILES ET BATTERIES LI-ION

Dans un monde où les batteries lithium-ion connaissent une croissance fulgurante leur gestion en fin de vie devient un enjeu majeur, tant sur le plan environnemental que sécuritaire, et en particulier pour les entreprises. Ces batteries, omniprésentes dans nos objets du quotidien, nécessitent en effet un chemin de recyclage spécifique, alliant expertise technique et respect des normes les plus strictes. C'est là qu'intervient Bebat, l'organisme belge de référence pour la collecte et le recyclage des piles et batteries usagées, qui joue un rôle essentiel dans la chaîne de recyclage, garantissant à la fois la protection de l'environnement et la sécurité de tous.



Un recyclage adapté aux défis des batteries lithium-ion

Les batteries lithium-ion, utilisées dans les smartphones, ordinateurs, véhicules électriques et bien d'autres appareils, contiennent des métaux précieux et des matériaux critiques, qui doivent être traités correctement. Leur recyclage ne s'improvise pas : il doit suivre des procédures spécifiques, tant pour limiter tout risque que pour maximiser la valorisation des ressources. Bebat, fort de son expertise et de son réseau de partenaires, veille à ce que chaque batterie collectée soit traitée dans le respect des normes les plus exigeantes. L'objectif : sécuriser la manipulation, récupérer efficacement les matériaux, et réduire l'impact environnemental lié à l'extraction de nouvelles matières premières.

Sécurité et environnement : deux priorités indissociables

La sécurité est au cœur des préoccupations de Bebat. « Il faut savoir que les piles batteries li-ion ne sont jamais totalement vides. Si elles sont mal manipulées ou stockées, elles peuvent représenter un danger pour les personnes et les infrastructures. C'est pourquoi Bebat a mis en place des protocoles stricts pour leur collecte. Nous avons donc remplacé tous les fûts de plastiques par des fûts métalliques qui sont ignifugés et équipés de manière à prévenir tous ces risques. Nous pouvons les mettre à disposition des entreprises qui ont un gros volume de batteries à recycler » indique Fatima Boudjaoui, Communication Manager chez Bebat. Et grâce à des technologies innovantes et des partenariats avec des centres de recyclage spécialisés, les métaux comme le lithium, le cobalt ou le nickel sont récupérés et réintroduits dans l'économie circulaire.



Sur le plan environnemental, le recyclage des batteries permet de réduire l'empreinte carbone liée à l'extraction de nouvelles matières premières.

En choisissant de confier leurs batteries usagées à Bebat, les consommateurs et les entreprises contribuent activement à la préservation des écosystèmes.

Un accompagnement sur mesure pour les entreprises

Conscient des défis que représente la gestion des piles et batteries pour les professionnels, Bebat propose aux entreprises un accompagnement complet et des outils adaptés pour faciliter leur participation à la chaîne de recyclage. Que ce soit via la mise à disposition de fûts de collecte dédiés, de formations pour sensibiliser et responsabiliser le personnel, ou de conseils personnalisés, Bebat aide les entreprises à se conformer à la réglementation et à optimiser leur gestion de ces déchets. Des solutions claires, pratiques et sécurisées, pour une démarche responsable et efficace.

Ensemble, agissons pour un avenir durable

En tant que consommateur ou professionnel, chacun peut jouer un rôle dans cette dynamique vertueuse. En déposant vos piles et batteries usagées dans les points de collecte Bebat, que ce soit dans les entreprises, au supermarché ou encore dans les recyparcs, chacun contribue à un cycle vertueux, où innovation, sécurité et respect de l'environnement vont de pair. Parce que chaque batterie compte, Bebat s'engage à vos côtés pour faire du recyclage une priorité collective, au service d'une économie circulaire et d'un futur plus durable.

Pour en savoir plus sur les solutions proposées par Bebat, rendez-vous sur www.bebat.be

BEBAT :
Walstraat 5 – 3300 Tienen
+32 16 76 88 00

AKT – CCI LVN a parcouru les deux tiers du chemin vers la Certification

AKT – CCI LVN est aussi engagée dans la Certification en Entrepreneuriat Durable. Comme pour toutes les entreprises, chaque plan d'actions annuel et sa concrétisation sont validés par un comité d'évaluation externe. Tour d'horizon des principales actions menées lors de ces deux dernières années.

Année 1

3 BONNE SANTÉ ET BIEN-ÊTRE



Une **journée en équipe** orientée autour du bien-être, de la santé et de la cohésion d'équipe.



13 MESURES RELATIVES À LA LUTTE CONTRE LES CHANGEMENTS CLIMATIQUES

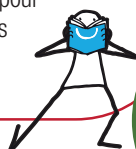


De la **sensibilisation du personnel** aux enjeux climatiques : organisation d'une fresque du climat et d'une fresque du numérique.

4 ÉDUCATION DE QUALITÉ



Un **guide pratique** pour faciliter la **recherche de stagiaire** pour les entreprises engagées dans une transition durable.



13 MESURES RELATIVES À LA LUTTE CONTRE LES CHANGEMENTS CLIMATIQUES



De la **sensibilisation de nos entreprises** membres aux enjeux climatiques : organisation du **mois des fresques** (4 dates).



12 CONSOMMATION ET PRODUCTION RESPONSABLES



Des **écogestes** pour se lancer dans la démarche : compostage, tri des déchets, fontaine à eau, produits d'entretien et fournitures plus écologiques.



16 PAIX, JUSTICE ET INSTITUTIONS EFFICACES



Une **auto-évaluation** du Conseil d'administration sur la **gouvernance**.



12 CONSOMMATION ET PRODUCTION RESPONSABLES



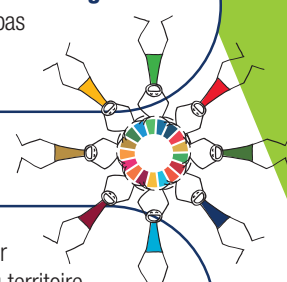
Des **outils pour embarquer nos fournisseurs** dans notre démarche : une charte d'achats durable et une évaluation fournisseurs.



17 PARTENARIATS POUR LA RÉALISATION DES OBJECTIFS



Du **bénévolat** de notre équipe au service d'**associations de la région** (Job Diversity & Les petits pas de la grenouille).



12 CONSOMMATION ET PRODUCTION RESPONSABLES



Des **outils** pour rendre nos **événements plus durables** : une fiche de recommandation « traiteurs », une fiche de recommandation « lieux éco-responsables ».

17 PARTENARIATS POUR LA RÉALISATION DES OBJECTIFS



Un **annuaire** pour faciliter l'accès des entreprises du territoire aux **acteurs de la transition** qui peuvent professionnaliser leur démarche de durabilité.

Année 2

16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



Identification des ODD
prioritaires par service,
pour un **pilotage**
stratégique aligné
à notre vision.



3 BONNE SANTÉ
ET BIEN-ÊTRE



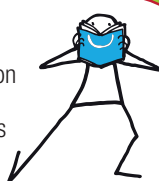
Promotion de la santé physique
via un challenge
sportif en équipe,
et l'organisation
de lunchs sains.



4 ÉDUCATION
DE QUALITÉ



Découverte des métiers industriels
au travers de l'organisation
de visites d'entreprises
techniques et industrielles
**pour les élèves
de 6^{ème} primaire.**



16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



Cartographie des parties prenantes et des enjeux
via une analyse de double matérialité,
challengee par nos membres,
nos fournisseurs, nos collaborateurs.



16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



Ancrage des ODD
dans les **pratiques RH**
et outils internes (livret d'accueil,
CCT 90, définition de fonction,...).



10 INÉGALITÉS
RÉDUITES



Formation à la diversité et à l'inclusion
pour renforcer la culture
interne et le rôle de levier
d'AKT - CCI LVN.



12 CONSOMMATION
ET PRODUCTION
RESPONSABLES



Création d'événements plus durables et solidaires
au travers d'un projet-pilote
« à vélo », d'un soutien caritatif
et d'une amplification de
notre engagement auprès
de nos fournisseurs.



16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



Gestion du changement dans l'engagement collectif
par une formation et
des ateliers participatifs.



16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



Création d'une **grille d'analyse et d'évaluation**
de la dimension durable
dans les projets impactants.



15 VIE
TERRESTRE



Participation à la préservation de la biodiversité,
au travers d'actions de plantation d'arbres,
fabrication de nichoirs, sensibilisation interne.



Soutien au commerce international

AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR



📍 Formalités export

- **Certificats d'origine** - www.digichambers.be
- **Carnets ATA** - www.e-ata.eu
- **Visas de documents**
- **Légalisations ambassade**
- **Visas sur passeport**

📍 Traductions

Nous vous proposons un service de traduction et de relecture performant dans toutes les combinaisons de langues pour tout type de documents (site Internet, plaquettes, fiches techniques, offres, documents juridiques...). Nous travaillons sur devis sans engagement. Sous certaines conditions, l'AWEX prend en charge une partie de vos frais de traductions.

📍 Formations

Nos formations (douanes, Incoterms®, origine...) sont conçues pour vous fournir les connaissances essentielles et les compétences pratiques nécessaires pour réussir. Grâce à l'expertise de nos formateurs, vous apprendrez des meilleurs spécialistes du domaine. En participant à nos formations, vous découvrirez comment maximiser vos économies en comprenant les Incoterms® et les règles d'origine préférentielle, tout en vous assurant de respecter les réglementations douanières pour éviter amendes et retards. Vous renforcerez également la sécurité de vos opérations et garantirez une logistique fluide et sans accroc.

📍 Helpdesk

Nous vous proposons un service gratuit pour répondre à toutes vos questions. Grâce à notre helpdesk, vous bénéficiez de conseils personnalisés et du soutien de notre réseau pour vous accompagner au quotidien dans vos projets à l'international.

📍 Masterclasses



Les masterclasses abordent de manière concrète des sujets en lien avec le commerce international. Les participants bénéficient non seulement des conseils d'experts, mais échangent également leurs expériences avec leurs pairs. Organisées en demi-journées, ces masterclasses se veulent pratico-pratiques.

📍 Mise en réseau

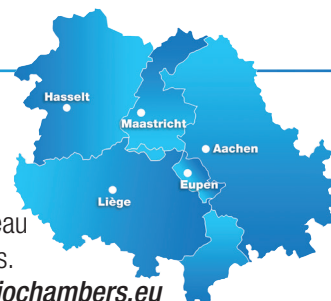
Grâce au réseau des Chambres de Commerce belges à l'étranger, AKT - CCI LVN organise diverses activités afin de permettre à ses membres de rencontrer des partenaires potentiels.

📍 Euregio

Développez votre business dans l'Euregio.

Participez à nos activités thématiques et de mise en réseau ou utilisez nos outils spécifiques.

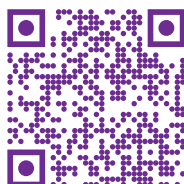
Visitez notre site : www.euregiochambers.eu



Retrouvez-nous sur notre site

AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR

www.akt-ccilvn.be/services/missions-deleguees/



Pour tout complément d'information

ACCUEIL		+32 4 341 91 91
Anne-Marie CABAY	amc@akt-ccilvn.be	+32 485 73 37 74
Sophie HOHLSTAMM	sh@akt-ccilvn.be	+32 497 47 02 73
Anne PIRLET	ap@akt-ccilvn.be	+32 479 98 01 87

Vous vous posez des questions ?

Le helpdesk d'AKT - CCI LVN est là pour vous répondre !

Se lancer à l'international ouvre des perspectives de croissance... à condition de bien s'y préparer ! Trop souvent, les entreprises découvrent au dernier moment qu'elles doivent remplir des formalités, respecter des réglementations spécifiques ou encore anticiper des contraintes douanières. Cela peut déboucher sur une perte de temps et... d'argent !

Afin de répondre aux nombreuses questions, l'helpdesk export d'AKT - CCI LVN a été créé il y a plusieurs années avec le soutien de l'AWEX. Nous répondons à plus de 600 questions d'exportateurs par an, qu'ils soient débutants ou non. Qu'il s'agisse de réglementation, de douane ou de bonnes pratiques, nous sommes là pour vous donner des réponses claires et pratiques.

Les questions qui reviennent le plus souvent

Voici quelques exemples pratiques issus du quotidien de notre helpdesk...

Mon client me demande un certificat d'origine, comment l'obtenir ?

Cette question cruciale devrait être envisagée avant même de démarrer la vente. Tout d'abord, vous devez savoir s'il s'agit d'une origine préférentielle ou non-préférentielle.

Pourquoi ?

Premièrement, selon le type d'origine, les règles et les documents à fournir varient. L'origine préférentielle vous permet de bénéficier d'une réduction ou exonération des droits de douanes, selon les accords. C'est la douane qui est en charge. S'il vous faut un certificat d'origine non-préférentielle, vous devrez vous adresser à AKT - CCI LVN. Deuxièmement, vous devez être certain de l'origine de vos produits. Pourquoi ? Vous risquez de devoir payer des droits de douane imprévus, que votre client refuse la marchandise ou même des problèmes contractuels.

Je me rends aux États-Unis pour y faire une démonstration et ensuite en Suisse pour participer à un salon. Puis-je passer la douane sans aucune formalité ?

Non, vous devez accomplir des formalités. Dans le cas contraire, vous risquez des amendes et votre marchandise pourrait être bloquée. Pour transporter du matériel professionnel, de démonstration ou d'exposition à l'étranger, le carnet ATA est une solution pratique. Il permet de passer la douane sans payer de droits ni de TVA, simplifie les formalités et sécurise le passage de vos produits, en prouvant qu'ils sont exportés et importés temporairement. Vous pouvez le demander à AKT - CCI LVN.



Je vends ma marchandise à un client canadien avec l'Incoterms EXW. A quoi dois-je être attentif ?

Chargement de la marchandise : elle incombe à l'acheteur. Si le vendeur s'en charge et qu'il y a des dommages, il en supportera les coûts. Exigez de l'acheteur de vous renvoyer les documents prouvant l'exportation. En cas de contrôle de l'administration fiscale, les preuves d'exportation seront exigées afin de prouver que les marchandises sont bien sorties du territoire de l'UE et que vous avez bien droit à une exemption de la TVA.

Mon client turc me réclame un ATR. Mon client suisse me demande un certificat EUR1

Ces documents sont délivrés par la douane.

Quelques autres exemples de questions fréquemment posées :

- Quelle est la différence entre une légalisation, un visa et une apostille ?
- Comment obtenir un certificat de vente libre ?
- Quelles sont les obligations du vendeur avec l'Incoterms DDP ?
- Où trouver les informations sur les droits de douane pour mes produits ?
- Puis-je exporter mes produits en Russie ?
- Où obtenir un numéro REX ?
- Qu'est-ce qu'un exportateur agréé ?
- Quelles sont les mentions obligatoires sur une facture pour une vente au Canada ?
- Qu'est-ce que le « Exporter Registry Form » pour la Turquie ?
- Ai-je besoin d'une licence d'exportation pour mes produits ?

Helpdesk export:

04/341 91 91 • export@akt-ccilvn.be

Bienvenue aux nouveaux membres!

AKT accueille régulièrement de nouvelles sociétés au sein de sa communauté, qui ne cesse de s'agrandir. Vous trouverez ci-dessous les entreprises qui sont devenues membres d'AKT - CCI Liège-Verviers-Namur au cours des 6 derniers mois.

En plus de notre programme varié d'événements, de conférences et de formations, nous réservons chaque année plusieurs rendez-vous exclusifs aux nouveaux membres qui viennent de nous rejoindre.

Les photos qui suivent témoignent de ces moments d'échanges, capturés lors des déjeuners organisés chez Boukè et Forestia.

A

ACERTA - NAMUR SCRL	5100 Namur Jambes
ACSONE SA	1410 Waterloo
AF BELGIUM SA	1420 Braine-l'Alleud
AKUM SRL	5101 Namur Loyers
ALINEAS SERVICES SA	4400 Flémalle Awirs
APTARE SRL	6717 Attert
AUVILA SRL	4053 Chaudfontaine Embourg
AZUR CONSULTING	4802 Verviers Heusy

B

BESIX REDITEC SA	5020 Namur Flawinne
BLANDIN & DELLOYE - LIEGE SRL	4000 Liège
BRIQUETERIES NELISSEN	3620 Lanaken

C

CAP & ACTION	4218 Héron Couthuin
CAPTEL SA	4020 Liège
CMG & CO SRL	5030 Gembloux

D

DEMINOR SA	1000 Bruxelles
DIGITAL VISION	L-9991 Weiswampach (GDL)
D-IT CONSULTING SRL	4000 Liège Rocourt
DOMAINE SUR LES SARTS SRL	5352 Ohey Perwez-Hailiot
DOMAINE VITICOLE DU CHENOY	5080 La Bruyère Emînes

E

EASY ESTATE	4342 Awans Hognoul
ENVISAN	4020 Liège
ENVOLUTION SRL	5000 Namur
EURO REGISTER SA	4681 Oupeye Hermalle-sous-Argenteau
EXACT BELGIUM II SRL	1780 Wemmel
EXEO CONSULT SRL	4000 Liège

F

FAILLITES.INFO SRL	4460 Grâce-Hollogne Bierset
FORESTIA SA	4910 Theux La Reid



G

GALERE SRL	4053 Chaudfontaine Embourg
GLOBAL NET (ETS GLORIEUX) SA	7522 Tournai Blandain

H

HAVART SA	4630 Soumagne Micheroux
HESBYMAZOUT SA	4350 Rémicourt Momalle
HPC - COACH² SA	4960 Malmedy
HUNGRY MINDS SA	5001 Namur Belgrade
HW CONSTRUCT SPRL	4367 Crisnée

I

IDEAZ & MORE	4970 Stavelot
ITER SOLUTIONS SA	5380 Fernelmont

J

JP HRM CONSULTING	4650 Herve
JUNGLING SA	4000 Liège

L

LD EXPORT	L-9990 WEISWAMPACH
LEGIAPARK	4000 Liège
LES COURS TRAITEUR SRL	4651 Herve Battée



M

MCE BELGIUM SRL	4140 Sprimont
MEESSEN TIMOTE	4671 Blegny Saive
MELTING SPOT&CONSULTING	4020 Liège Wandre
MIRROR IMMOBILIER	4000 Liège
MTS GLOBAL	4852 Plombières Hombourg

N

NEOSHORE	1150 Bruxelles
NOVANDI	4031 Liège Angleur

P

PATRIMONIAL PARTNER SRL	1410 Waterloo
PEPITE SA	4000 Liège
PLASTIQUAL SA	4800 Verviers Petit-Rechain

Q

QTEAM SUD SA	5300 Andenne
---------------------	--------------

R

RECYMEX	6240 Farciennes
RENEWI BELGIUM NV	4100 Seraing
RENEWI NV	3920 Lommel
RESA SA	4000 Liège
R-GROUP HOLDING	4031 Liège Angleur



S

SECURITAS SA	4460 Grâce-Hollogne
SENSIA RH	4130 Esneux
STEP ACCOMPAGNEMENT ASBL	4000 Liège
STEP CONSEIL	4000 Liège

T

TLS EXPRESS SRL	4460 Grâce-Hollogne
TRADECOWALL SCRL	5380 Fernelmont

V

VIVARDENT	4140 Sprimont
------------------	---------------

W

WALLOG INVEST SCRL	4031 Liège Angleur
WAREMME SYNERGIE ASSURFINANCE	4300 Waremmes

X

X10A SRL	4121 Neupré Neuville-en-Condroz
-----------------	---------------------------------

Z

ZE GREY'T CELLS SRL	5001 Namur Belgrade
----------------------------	---------------------



PROFITEZ DE VOS AVANTAGES !

Être membre d'AKT – CCI LVN, c'est bénéficier d'une large gamme d'avantages et de facilités. Retrouvez toutes ces informations sur notre site www.AKT-CCILVN.be et téléchargez notre app pour ne rien manquer !

Soyez aussi informés à travers nos différents canaux : abonnez-vous à nos newsletters, parcourez notre revue de presse quotidienne, suivez l'actu économique de votre région sur www.AKTus-CCI.be, lisez le magazine L'Hobbiz, suivez-nous sur les réseaux sociaux (Linkedin, Facebook, X, Youtube),...

Toute notre équipe est à vos côtés pour vous aider !



Avec Benefits, profitez d'avantages exclusifs

En tant que membre
d'AKT – CCI LVN,
bénéficiez d'une gamme
exclusive d'avantages
spécialement négociés
pour vous auprès de
nos partenaires !

GRATUIT



Profitez d'un **audit
XLG**

AUDIT NETTOYAGE

Bénéficiez d'une demi-journée d'audit de nettoyage gratuit
Nos experts évalueront l'efficacité et la qualité du nettoyage de
vos bureaux et espaces de travail. Cette offre est réservée aux
entreprises avec une facturation mensuelle minimale de 1.500 €.

GRATUIT



Profitez de l'**accompagnement
des experts CBC**

AUDIT DE TRANSITION DURABLE

Avant de se lancer dans des plans d'actions, il est nécessaire
de prendre du recul pour connaître l'état d'avancement de
son activité en matière RSE afin de mettre en évidence risques
potentiels et opportunités. Il sera alors possible de mettre en
évidence des actions dont la mise en place vous sera facilitée par
la mise en contact avec des acteurs de référence afin de vous
faire gagner du temps, de l'argent mais surtout de l'efficacité
dans l'amélioration de votre impact.

Randy Francart, Expert Entreprises chez CBC, peut vous
accompagner dans votre transition durable.

AUDIT AIDES PUBLIQUES

Comment optimiser le financement de vos investissements
grâce aux aides mises en place par la Région wallonne ?
En plus, la Wallonie verdit ses aides à l'investissement en 2024.
**Alain Plumier, responsable aides publiques chez CBC, vous
guidera dans le dédale des aides.**
Ces audits d'une heure sont réservés aux entreprises > 10 ETP.

GRATUIT



Profitez de l'**expertise
de la Team Fleet Discar**

AUDIT FISCAL DE VOTRE FLOTTE DE SOCIÉTÉ

Vous souhaitez obtenir des conseils et des informations
concernant les **intérêts fiscaux des véhicules d'entreprise** ?
Avec l'**évolution des normes juridiques**, vous voulez savoir si la
fiscalité de votre flotte automobile est optimisée ?
Vous avez besoin de conseil pour **établir ou améliorer votre Car
Policy** ?
Quelle que soit votre situation, profitez d'un audit offert par
la Team Fleet de notre partenaire Discar afin d'évaluer les
meilleures options pour votre entreprise !

ESSAI PROLONGÉ D'UNE JOURNÉE

Vous hésitez sur le choix du véhicule le plus adapté aux besoins
de votre flotte d'entreprise ?
Pour vous aider à faire le bon choix, notre partenaire Discar
vous offre un essai exclusif d'une journée avec le véhicule de
votre choix parmi les différentes marques du groupe :
BMW, MINI, Lotus.



Profitez de l'**expertise**
d'un **intégrateur IT**

AUDIT ODOO

Que vous soyez un utilisateur confirmé d'Odoo ou que vous envisagiez de l'adopter, cet audit gratuit est une opportunité unique pour révolutionner votre gestion d'entreprise. Cet audit est spécialement conçu pour les sociétés à partir de 5 utilisateurs.

Pourquoi cette offre est-elle incontournable ?

- **Étude sur mesure** : profitez de l'expertise de NSI pour découvrir comment Odoo peut être adapté aux besoins spécifiques de votre entreprise.
- **Analyse experte** : recevez une évaluation détaillée des forces et des opportunités d'optimisation au sein de votre configuration Odoo actuelle.
- **Plan d'action personnalisé** : identifiez clairement les besoins non couverts et élaborez une stratégie sur mesure pour propulser votre entreprise vers l'avant.

Profitez de cet audit gratuit pour :

- Améliorer votre productivité et votre rentabilité.
- Gagner en visibilité et en contrôle sur vos processus.
- Prendre des décisions stratégiques basées sur des données concrètes.

3 MOIS D'ASSISTANCE SOS CYBER

Conçu par NSI pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises comme la vôtre, SOS Cyber c'est l'assurance d'une prise en charge rapide et efficace en 24/7.

Intervention sous l'heure garantie par notre SLA

Dès réception de votre alerte, un expert prend en charge votre incident et met en œuvre les actions nécessaires pour vous apporter les premiers secours.

L'objectif est de mettre en place un périmètre de confinement pour minimiser l'ampleur et l'impact de l'attaque
Déclenchement de l'Incident Response Team (IRT) en moins de 24 h

Notre équipe d'intervention rapide et spécialisée est mobilisable à la demande.

Nos experts, sélectionnés en fonction de votre environnement (dimensionnement, technologies, etc.), agissent pour :

- identifier les causes de l'attaque et vous fournir un rapport détaillé
- négocier en cas de demande de rançon
- élaborer une stratégie de restauration et de protection du système d'information

Grâce à notre contrat de régie pilotée, vous conservez le contrôle sur les opérations et maîtrisez les coûts.



Profitez d'une **remise exclusive**
sur votre protection
RC Administrateur

REMISE EXCLUSIVE SUR VOTRE PROTECTION RC ADMINISTRATEUR SUR-MESURE

- **Protection RC ADMINISTRATEUR « sur mesure »**, basée sur les besoins réels du dirigeant (différentes options disponibles) ;
- **Exclusivité** via l'une des compagnies partenaires du groupe RGF, spécialisée en la matière ;
- **Remise tarifaire exclusive** négociée pour les membres d'AKT – CCI LVN.

Dans un monde en constante évolution, les chefs d'entreprise sont de plus en plus exposés et leur responsabilité personnelle est de plus en plus souvent engagée. En effet, être en société ne signifie pas automatiquement que votre patrimoine privé est protégé ! L'assurance RC Admin (ou RC Dirigeant) offre la tranquillité d'esprit pour faire face à ces défis et protéger votre patrimoine privé, vos biens et ceux de votre famille.

Conçue sur mesure, cette assurance vous protège contre les risques liés à vos décisions de gestion et à vos responsabilités personnelles.

En cas de réclamation ou d'erreur de gestion, cette couverture prend en charge les frais juridiques, les indemnités et autres dépenses, tout en préservant votre patrimoine privé !

PACK POUR PRÉVENIR L'ABSENTÉISME ET PROTÉGER VOS COLLABORATEURS

Ce que l'offre inclut :

- Rente en cas d'incapacité, y compris burn-out et troubles psychiques
- Une couverture décès par accident
- Un capital en cas d'invalidité totale et permanente due à un accident
- Aucune formalité médicale
- Soutien psychologique 24/7
- Accès à des services de prévention : coaching, ligne d'écoute, app bien-être
- Accompagnement RH, réintégration progressive après une longue absence et entretiens individuels confidentiels pour vos salariés

Conditions avantageuses :

- Choix entre 3 niveaux de couverture différents – Grey, Orange, black
- Tarif forfaitaire unique par collaborateur en fonction du pack sélectionné
- Tarif global négocié et préférentiel
- Audit gratuit de vos protections existantes

BOOSTEZ VOTRE NETWORKING EN 4 ÉTAPES

avec l'app AKT - CCI LVN

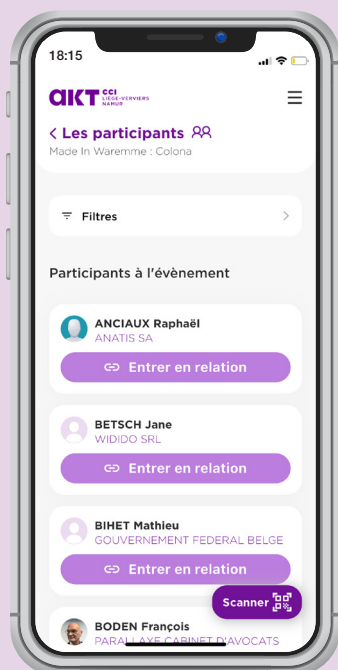


1



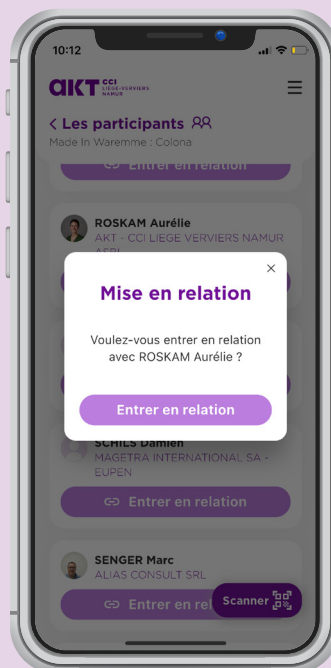
Consultez la liste
des participants
des événements
auxquels vous êtes
inscrit.

2



Clients, fournisseurs
partenaires :
ciblez des contacts
potentiels pour
votre entreprise.

3



Envoyez-leur
une demande de mise
en relation
pour l'évènement.

4



Le jour J,
rendez-vous aux
tables sous les ballons
AKT - CCI LVN.

Rue de Lantin 155 A
4000 Liège (Rocourt)
+32 341 91 91
info@akt-ccilvn.be

AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR





REMISE



Triangletalent
BELGIQUE

Profitez de l'**expertise RH**
de **Triangle Talent**

ASSESSMENT

Les Assessment sont des outils indispensables pour optimiser vos décisions RH :

- Ils facilitent la mobilité interne, en identifiant les compétences et le potentiel de vos collaborateurs.
- Ils permettent de sécuriser vos processus de recrutement, en fournissant des évaluations objectives et stratégiques.

En tant que nouveau client, vous bénéficiez :

- D'une réduction de 21 % sur votre premier Assessment
- ou de l'offre 3+1 gratuit, applicable une seule fois, pour chaque lot de 4 Assessment réalisés.

BILAN DE COMPÉTENCES

Les bilans de compétences sont un outil clé pour fidéliser et développer vos talents :

- Ils favorisent la rétention des collaborateurs, en leur offrant un accompagnement structuré et adapté à leurs besoins.
- Ils contribuent au bien-être au travail, en donnant une perspective claire sur leur développement professionnel.

En tant que nouveau client, vous bénéficiez :

- D'une réduction de 21 % sur votre premier bilan de compétences
- ou de l'offre 3+1 gratuit, applicable une seule fois, pour chaque lot de 4 bilans réalisés.

Plus d'informations :

Robin Delsaux
rd@akt-ccilvn.be



Le détail et la liste actualisée des offres
sont disponibles sur
www.akt-ccilvn.be/services/benefits

GRATUIT



Profitez de l'**expertise logistique**
de **DHL**

1H D'AUDIT DE VOTRE SITE E-COMMERCE

Votre entreprise vend des services ou des produits ? Alors vous le savez, les ventes en ligne constituent aujourd'hui un canal commercial incontournable.

Mal géré, un site internet e-commerce peut se transformer en investissement peu rentable.

Mais bien optimisé, celui-ci peut faire décoller vos ventes !

Health Check

- En combien de langues est disponible votre site internet ?
- Offrez-vous une livraison internationale ?
- Proposez-vous une option «Droits de douanes et taxes payés» ?
- Permettez-vous facilement de retourner des articles ?
- Etc.

Pour détecter les éventuelles lacune de votre canal de vente digital et améliorer les performances de votre site web e-commerce, DHL propose un audit d'une heure sur base de critères objectifs pour une analyse à 360° de votre business. Avec à la clé des recommandations stratégiques et un plan d'action pour passer à la vitesse supérieure sur le plan digital.

BILAN DES ÉMISSIONS CARBONE DE VOTRE CHAÎNE LOGISTIQUE

Comment mesurer et maîtriser les émissions indirectes de CO2 liées à votre activité, comme l'extraction et l'acheminement des matières premières ?

Particulièrement difficile et chronophage, le bilan de scope 3 permet pourtant de cibler les leviers pour augmenter la durabilité de votre entreprise, tout au long de sa chaîne logistique :

- Fournisseurs
- Approvisionnement
- Transports
- Gestion des déchets
- Consommation énergétique des clients
- Etc.

Exclusivité en Belgique

Le bilan de scope 3 de DHL inclut également les activités d'export à l'international, ce qui est une exclusivité en Belgique !

Vous êtes membre
et n'avez pas encore
votre page dans
notre répertoire ?

AKT **CCI**
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR

**Gagnez
en visibilité
avec notre
pack impAKT**

3 en 1

Laissez votre empreinte
dans notre

**RÉPERTOIRE
TRANSMÉDIA
2026**

- Annuaire papier
- Interface digitale MyAKT
- MemberCard dans
la **Revue de presse**



**NOUVEAUTÉ
2026**

PLUS D'INFOS :



Solange NYS
sn@akt-ccilvn.be
+32 (0)476 97 30 87

Clémence DE MOS
cdm@akt-ccilvn.be
+32 (0)499 76 02 60

Daisy VANHORSIGH
dv@akt-ccilvn.be
+32 (0)472 17 72 90





ceps ASBL
CENTRE DE FORMATION À LA SÉCURITÉ
& AU BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL

Z.I du Haut-Pré
Rue Guillaume d'Orange 168,
4100 Seraing
04 330 39 50

Rue de la Providence 114,
6030 Marchienne-au-Pont
071 31 56 46

www.ceps-esm.be



ESM EST LE PARTENAIRE IDÉAL
POUR L'ACHAT, LA LOCATION
ET L'ENTRETIEN DE VOTRE MATÉRIEL
DE SÉCURITÉ

SPRINKLAGE

- ✓ MAINTENANCE
- ✓ ENTRETIEN
- ✓ DÉPANNAGE



www.esm-solutions.be



**CONSULTANCE, FORMATIONS
DANS LES DOMAINES
DU BIEN-ÊTRE, DE LA PRÉVENTION
DE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL**

ET SI VOUS PLACIEZ
LA SÉCURITÉ AU CŒUR
DE VOTRE STRATÉGIE D'ENTREPRISE ?

www.vidyas.be



**Des formations à la hauteur
de vos ambitions**

Développements humain
Informatique
Bureautique
Coaching
Worker's day...

www.cegis.com

Bloquez vos **AGENDAS!**

Ne tardez pas à vous inscrire rapidement : certains événements affichent complet.
Une fois inscrit, vous pouvez profiter de la fonction 'mise en réseau' de notre application.
La grande majorité des événements sont exclusivement réservés à nos membres.

OCTOBRE

- **FORMATION - CO**
Comment bien remplir vos certificats d'origine ?
Jeudi 16 octobre à Namur

NOVEMBRE

- **TCHIN FOR LINKS**
Pendaïson de crémaillère
Mercredi 12 novembre, Ecolys à Suarlée
- **BACKSTAGE**
Orchestre Philharmonique Royal de Liège
Vendredi 14 novembre à l'OPRL
- **TCHIN FOR LINKS**
«Bojo is the new Margaux»
Jeudi 20 novembre chez Sobelvin à Liège
- **FORMATION - NetworKING Academy**
Vendredi 28 novembre, Ecolys à Suarlée

DECEMBRE

- **FORMATION - Masterclass douanes**
Actualités douanières
Mardi 2 décembre à Liège
- **FORMATION - CO**
Comment bien remplir vos certificats d'origine ?
Jeudi 11 décembre à Liège
- **CONFERENCE**
Bernard Keppenne, chief economist CBC
Vendredi 12 décembre au Blue Point

JANVIER

SAVE THE DATES

- **VŒUX de Liège**
Mardi 13 janvier au Musée de la Boverie à Liège
- **VŒUX de Namur**
Mardi 20 janvier au Château Lavaux-Sainte-Anne
- **VŒUX de Verviers**
Mardi 27 janvier à la Winter Terrasse,
Hôtel Van der Valk à Verviers

FEVRIER

- **FORMATION - Masterclass douanes**
Actualités douanières
Vendredi 6 février à Liège

MARS

- **FORMATION - Masterclass douanes**
Les régimes douaniers particuliers
Vendredi 6 mars à Liège
- **FORMATION - Douanes de base**
Jeudis 12 et 19 mars à Liège

AVRIL

- **FORMATION - Masterclass douanes**
Valeur en douane
Vendredi 3 avril à Liège

MAI

- **FORMATION - Masterclass douanes**
Formalités et documents
Vendredi 22 mai à Liège

JUIN

- **FORMATION - Masterclass origine**
L'origine préférentielle des marchandises
Jeudi 4 juin à Liège



Vous tenez entre les mains l'une des 3 éditions de L'Hobbiz.
Votre magazine se décline en effet sur Liège, Verviers et Namur.
Vous êtes certainement aussi intéressés par la vie économique chez vos voisins.
N'hésitez donc pas à consulter chacune des éditions sur :
www.akt-ccilvn.be



Trier correctement les PMC sur le lieu de travail. C'est une saine habitude.

Sur les lieux de travail, on retrouve trop souvent des objets qui n'ont pas leur place dans les PMC. Cela a des conséquences non seulement sur le processus de recyclage de votre sac PMC mais aussi sur l'environnement. Triez donc toujours vos PMC avec soin.



Faites-en une saine habitude, grâce aux informations et conseils disponibles sur trierautavail.be

Fostplus 



www.azprint.be

La passion de l'imprimé



Imprimerie AZ Print sa

Rue de l'Informatique 6 | B-4460 Grâce-Hollogne ^(Z.I.)

tél +32 (4) 364 00 30 | mail info@azprint.be

