

L'HOBBIZ

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

Partenaire financier des entreprises namuroises

Namur Invest est un partenaire à long terme et vous accompagne dans la réalisation de vos objectifs de croissance et d'innovation.

Vous êtes une PME, une TPE ?

Vous avez des PROJETS ?

- Créer votre entreprise
- Développer vos activités et vos produits
- Conquérir un nouveau marché
- Investir en équipement ou en bâtiment

Avenue des Champs Elysées 160 • B-5000 Namur

Tél : +32 (0)81/22 59 03

info@namurinvest.be • namurinvest.be



namurinvest

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 RENAVILLE

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

L'HOBBIZ

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

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

15 Sixtine Focquet
Focquet

SOMMAIRE

01 Edito

TABLE RONDE

04 L'industrie wallonne face aux défis du futur

PORTRAITS

Championnes à l'exportation

11 Estel

13 BellaVie

15 Focquet

17 Fytofend

19 Ropenhagen

21 Unikpools

23 Solidfog Technologies

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

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

61 Anticiper sa transmission

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:

André Bertin est Président de Coexpair, une entreprise namuroise qui développe des pièces en composites pour les grands groupes de l'aéronautique. Elle vend des presses, des machines, des moules, des injecteurs fabriqués dans la région grâce à un réseau de sous-traitants locaux et exporte principalement en Europe mais aussi en dehors du continent.

Patrick Powis est administrateur délégué de Malcourant Mécanique, une société gembloutoise d'ingénierie, d'usinage et de rénovation de moteurs thermiques. L'entreprise offre principalement ses services en sous-traitance et est spécialisée en fraisage, tournage et usinage. Après 100 ans d'existence, elle vient d'investir 800 000€ en machines-outils et a un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros.

Jean-François Sidler est administrateur délégué du groupe Stûv qui est actif dans le secteur du développement, la production et la commercialisation de poêles et inserts. Le groupe compte 160 personnes en emplois directs mais atteint 800 emplois indirects, avec les installateurs et les emplois liés à la commercialisation de ses produits.

Olivier Pauwels est conseiller en économie chez AKT for Wallonia et a travaillé à la rédaction du dossier de politique industrielle et sur le « position paper » rédigé à ce sujet en 2023.

Quel est l'état des lieux de l'industrie en Wallonie ? D'où vient-on et vers quoi allons-nous ?

Olivier Pauwels : Le principal constat, c'est que la Wallonie est en cours de désindustrialisation depuis de nombreuses années. La part de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière dans le PIB, c'est 13%. Alors qu'elle était à peu près de 15 à 16% il y a encore une dizaine d'années. On est en dessous du niveau européen qui est à 15%, et on observe une tendance identique au niveau de l'emploi. L'emploi manufacturier il y a 20 ans, c'était environ 12-13% et aujourd'hui, on est plutôt à 9-10% ; c'est donc une baisse assez rapide qu'on observe dans toutes les régions en Belgique et aussi en Europe. Mais la Wallonie baisse plus fortement alors qu'elle partait déjà d'un niveau plus faible.

Nous sommes convaincus chez AKT for Wallonia que l'industrie a un rôle vraiment structurant dans l'économie ; c'est un acteur majeur de la transition. La transition, qu'elle soit économique, sociale ou environnementale ne peut se faire sans l'industrie. On observe également des niveaux de productivité qui sont plus élevés dans l'industrie que dans les autres secteurs, donc, ça tire vraiment l'économie à la hausse et permet, entre autres, des salaires plus élevés grâce à des niveaux de productivité plus importants. Cette productivité engendre aussi des retombées positives sur les autres secteurs, notamment en termes d'emplois indirects.

Par ailleurs, l'industrie est vraiment le moteur de la recherche et de l'innovation puisqu'elle finance deux tiers de la R&D en Wallonie. Donc si on a une industrie forte, c'est un secteur de l'innovation et de la recherche qui est plus fort avec toutes les retombées positives qu'on connaît sur l'économie.

Enfin, l'industrie est le secteur principal de nos exportations et on sait à quel point, surtout pour une petite économie ouverte comme la Wallonie, les exportations sont importantes. L'industrie c'est 2/3 des exportations de biens et 50% des exportations totales.

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

André Bertin : Je pense qu'en valeur absolue, il n'y a pas de déclin, je pense que l'industrie produit plus aujourd'hui que dans les années 50, 60 ou 70. Évidemment pas en part de PIB ou d'emplois, mais je ne pense pas que l'industrie produise moins. On a une croissance, mais elle n'est pas suffisamment rapide et ce serait intéressant de savoir pourquoi on ne produit pas assez. Parce que nos ingénieurs sont toujours aussi bons, nos techniciens sont toujours parmi les meilleurs du monde. Ce n'est pas un problème d'innovation, on est compétitifs et comme on n'a pas de gros clients en Wallonie, on vend dans le monde entier.

De mon point de vue, le problème, c'est qu'on garde beaucoup trop longtemps certaines entreprises ou activités historiques et on ne fait pas émerger suffisamment vite des petites entreprises pour qu'elles deviennent des grandes. On n'imagine pas qu'une boîte de 30 personnes peut grandir et performer.

« L'industrie est un acteur majeur de la transition, qu'elle soit économique, sociale ou environnementale »

Olivier Pauwels, conseiller en économie chez AKT for Wallonia

Jean-François Sidler : Je pense que le type d'industries a changé entre 1945 et maintenant. Ce qui est un peu anecdotique, c'est que notre entreprise a été fondée il y a 40 ans, peut-être grâce à une certaine désindustrialisation en Wallonie. Le fondateur, Gérard Pétenche, à la sortie de ses études en design industriel, a vite compris que pour exercer son métier sur le marché wallon, il devait dessiner, fabriquer et commercialiser son produit lui-même. Ce genre de projets donne naissance à des pousses mais il faut que ces pousses puissent grandir.

Nous, notre ADN a toujours été de développer et fabriquer localement. Ça veut dire ici pour les marchés périphériques mais aussi à l'international. Si le marché a une taille suffisante, il faut être proche de ses clients.

A.B. : Coexpair fait usiner des moules et tout est fait dans un rayon de 150 km. Nulle part dans le monde on ne peut faire des précisions mécaniques comme ici, ça n'existe pas, ni aux États-Unis, ni en Chine ou ailleurs. Les gens qui sortent de l'enseignement technique ici ont un niveau que je n'ai pas vu ailleurs. On n'imagine pas le niveau d'éducation qu'on a ici et la manière dont on peut former les gens.



Olivier Pauwels

Patrick Powis : Premièrement, je pense qu'un problème connu et reconnu de la Wallonie, c'est qu'on est trop modeste. Nous, chez Malcourant, notre objectif n'est pas de grandir, de se retrouver à 150 personnes. Parce qu'on est bien ainsi à 20 personnes, et aussi parce qu'il y a tout un environnement juridique qui fait qu'une entreprise, à un moment donné, n'a pas envie de dépasser les 20 personnes, puis de dépasser les 49. Et donc, ce sont des freins, malheureusement.

Deuxièmement, il y a aussi une culture de l'entrepreneuriat, mais pas du tout une culture de l'échec chez nous comme elle existe aux États-Unis. Je suis certain que technologiquement parlant on n'a pas à rougir, mais on n'a pas cette culture de l'échec qui est extraordinaire. Ici, tomber en faillite, c'est une honte. Et puis le paradoxe, c'est que les entreprises qui réussissent bien, on les critique. Alors qu'on devrait se dire "tant mieux pour lui", quitte à le rencontrer et avoir une discussion constructive pour découvrir les éléments qui ont fait ce succès. Parce que je pense que dans une entreprise, on doit pouvoir changer de modèle de management.

Chez nous, on a décidé, pour nos 100 ans, de changer radicalement notre modèle pour un management ESG (Environnemental, Social et Gouvernance). On a vraiment accepté de prendre le risque et de travailler aux racines du mode de fonctionnement de l'entreprise. Et je pense que si on veut réindustrialiser la Wallonie, on doit vraiment se remettre en question sur plein de choses. On a des préjugés, on doit oser être critiques par rapport à nos modes de fonctionnement et apprendre à travailler avec les autres.

Avez-vous l'impression qu'en Wallonie, l'industrie est suffisamment résiliente ?

J.-F. S. : Le Covid nous a démontré qu'on était ultra dépendants de la Chine et d'autres pays asiatiques pour toute une série de choses, et donc je pense qu'il y a un terme qu'on utilise peu, c'est le terme robustesse. On s'est rendu compte que notre économie, notre tissu industriel, n'était pas assez robuste, en tout cas au niveau de ses chaînes de valeur, de son organisation par rapport à des phénomènes qu'on a vécus. Nous, de notre côté, on a toujours voulu être robustes avant d'être ultra performants. Le fait qu'on maîtrise la recherche et le développement, l'industrialisation, la production, la commercialisation, c'est pour nous un facteur de résilience qu'on a depuis toujours et qui nous permet de traverser des crises de manière plutôt soft.

Une autre constatation, c'est le fait que l'emploi diminue plus que proportionnellement à la diminution de l'activité manufacturière à cause de l'automatisation. Dans notre secteur de la tôlerie par exemple, on ne trouve plus des plieurs qui plient pendant 8 heures par jour, donc on est passé à des robots de pliage. On va faire plus avec moins de personnes, mais l'investissement est énorme.

A.B. : On a mis au point une technologie qui a fait que certaines productions pouvaient être fortement automatisées, relocalisées et au final 30% moins chères qu'en Asie. On a recréé 150 jobs parce que pour superviser l'automation, il faut des gens, ça rapporte des emplois et il demeure des tâches manuelles qui demandent formation et précision du geste.



Jean-François Sidler

P.P. : Je pense que les métiers vont évoluer et les gens vont faire des tâches qui sont beaucoup plus valorisantes pour eux. Le coût de fonctionnement d'un robot est le même en Wallonie qu'en Chine, il travaille 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, il n'a pas besoin de lumière. Donc autant qu'il soit ici. Dès le moment où on a structuré, il faut d'abord travailler les fondamentaux et puis construire.

« On a toujours voulu être robustes avant d'être ultra performants »

Jean-François Sidler, administrateur délégué du groupe Stûv

Et malgré cette évolution, avez-vous de la peine, comme dans d'autres secteurs, à trouver du personnel ?

J.-F.S. : Pas pour les profils d'ingénieurs, mais pour les opérateurs, pour ce qui est pliage, ceinture, peinture, là on a plus de mal.

A.B. : Quand le travail est pénible, ça devient difficile, parce qu'il y a beaucoup d'offres de travaux industriels qui ne sont pas pénibles. Les gens préfèrent utiliser leur cerveau derrière un clavier même s'ils sont techniciens ou opérateurs. Cette association avec les machines, l'automatisation, génère plus de valeur ajoutée.

P.P. : Nous, on a des difficultés à trouver des usineurs. Pour moi, il y a plusieurs raisons. Ce sont des métiers qui ont été dévalorisés. Dans les années 70, vous faisiez un très bon technicien, mais aujourd'hui, on en fait un ingénieur. Donc nous, on cherche des gens qui ont envie de travailler et qui ont quand même un profil intellectuel suffisant et on les forme. Et heureusement, on a un taux de rotation du personnel qui est très faible. Ils ne sont pas les mieux payés du monde, mais il y a tout un environnement basé sur le modèle de l'ESG qu'on pratique de manière intuitive depuis 30 ans et qu'on est en train de structurer. Grâce à ce modèle, on exerce une attractivité et on arrive à recruter des perles rares. Mais de nouveau, on est dans un système hyper

négatif du type « non, mon fils ne deviendra pas usineur, c'est un métier sale. » Pourtant, vous pouvez venir voir les machines qu'on a chez nous. Bientôt, on pourra manger par terre. Ce sont des métiers challengeants. Il faut sortir de ces fausses idées : l'entreprise n'est pas là pour profiter des gens qui y travaillent, c'est un écosystème où tout le monde doit être gagnant. C'est un message important et il ne faut surtout pas en faire un message politique.

A.B. : Malheureusement, dans l'industrie manufacturière, il y a un énorme problème de diversité : la parité homme/femme n'est toujours pas là, le respect n'est toujours pas là, il y a toujours énormément de discrimination dans l'industrie, ça reste présent. Il y a trop peu de femmes qui sortent d'ingénieur et, dans l'industrie, ça reste un vrai problème.

P.P. : Les équilibres de forces doivent être rétablis parce que dans certains cas, les syndicats ont bloqué énormément de choses et ont donné une mauvaise image de l'entreprise en général.

Les pouvoirs publics disent tous qu'ils sont favorables à l'industrie et c'est le rôle de toute une série d'acteurs publics et privés de promouvoir l'industrie. AKT - CCI LVN a notamment organisé des visites de classes primaires en entreprises pour faire découvrir la multiplicité des métiers aux enfants. Est-ce le genre de projets qui pourraient avoir un effet positif sur l'image de l'industrie ?

O.P. : Je suis très favorable à ces initiatives, mais je pense aussi que pour que ces projets soient totalement réussis, il faut un changement de mentalité dans la population. On n'arrivera pas à valoriser l'entreprise auprès du public si on présente toujours les entreprises comme les grands méchants.

P.P. : Je pense qu'il y a l'ambiguïté entre le rôle social et le rôle économique d'une entreprise. L'entreprise a un rôle social qui est énorme et personne ne le reconnaît. Même lors des élections, les messages politiques ont tendance à présenter l'entreprise comme les méchants à combattre.

A.B. : Je crois que les politiques au niveau européen ont tous bien compris ce qui empêche les PME de grandir. Ils ont fait des lois remarquables, donc ils comprennent bien le problème. Il y a le « Trade Secret », la loi sur les secrets d'affaires qui vous protège quand vous présentez quelque chose qui a de la valeur à un grand groupe. Même sans signer d'accord de confidentialité, personne ne peut vous copier, ce qui protège particulièrement les petites entreprises.

Il y a également une loi « Small Business » qui interdit les conditions excessives dans les contrats entre les grands groupes et les plus petites entreprises. Mais peu de PME sont au courant. Il faudrait donc que les organisations qui soutiennent l'industrie soient le relais de ce type d'informations, mais malheureusement elles sont pilotées par les grands groupes. Le politique a créé les pôles pour que les PME bénéficient des recherches universitaires gratuitement, pour que les PME grandissent, mais année après année, on a constaté la rédaction d'accords de consortium extrêmement favorables aux universités et privilégiant de plus en plus les grands groupes.

Si Coexpair en est là aujourd'hui, c'est parce qu'un professeur à Mons m'a dit en 2007 : « on fait un projet avec toi, tu auras toute l'IP » (Propriété Intellectuelle). Il a mis un chercheur à notre service pendant six ans.

« L'entreprise a un rôle social qui est énorme »

Patrick Powis, administrateur délégué de Malcourant Mécanique

J.-F. S. : On a fait la même chose avec le laboratoire de chimie organique de l'Université de Namur. On a développé un filtre catalytique qui est fondé sur une IP de l'université à la base qui nous a été transférée.

Par rapport aux pouvoirs publics, nous ce qu'on vit pour l'instant, dans le cadre d'agrandissements, c'est la lenteur de l'octroi des permis. Il y a vraiment de la valeur ajoutée qui se perd, parce que le projet pourrait se faire plus vite. Et par rapport au voisinage, c'est toujours compliqué, on veut développer l'industrie, mais « not in my backyard. »

Au niveau politique, aux différents niveaux de pouvoir, qu'a-t-on mis en place ?

O.P. : Récemment, il y a deux initiatives qui ont été prises. Au niveau fédéral, MAKE 2030 a été lancé début juillet. Les fédérations d'entreprises et le gouvernement vont se rencontrer à échéances relativement régulières et discuter des sujets industriels pour trouver des leviers sur lesquels s'appuyer pour soutenir l'industrialisation. Il s'agit notamment de la fiscalité, du marché du travail, de l'énergie et de la simplification administrative.



Patrick Powis

Au niveau régional, il y a l'initiative du Forum Industrie qui, selon le même principe, va réunir des membres du gouvernement wallon et les entreprises représentées par AKT for Wallonia et les grosses fédérations industrielles comme Agoria et Essenscia. Et à nouveau, c'est un lieu d'échange où les entreprises font remonter les problèmes qu'elles rencontrent et les principaux freins à leur compétitivité et où elles proposent des solutions. Par exemple, ils ont déjà discuté de l'énergie et de la décarbonation, de l'aménagement du territoire, des réformes des politiques d'innovation avec les aides à l'investissement, des aides à la recherche et du rôle des pôles.

Quelle est votre vision d'entrepreneur par rapport à ces mesures et quels sont les gros dossiers sur lesquels il faut vraiment travailler ?

J.-F.S. : La réduction des charges patronales sur tout ce qui est ingénieurs et développement reste un support d'investissement très important pour nous, parce que la R&D représente plus de 5% de notre chiffre d'affaires. Tout ce qui est DGO6 et ses supports nous aide aussi vraiment à nous lancer dans des projets très risqués qu'on n'aurait peut-être pas faits autrement. Si on se compare aux autres pays, il y a le coût de la main-d'œuvre, le coût de l'énergie et les permis pour lesquels la Belgique n'est pas compétitive. Ce handicap doit être compensé par de l'innovation, de la créativité, voire de l'automatisation.

André Bertin



Au niveau de l'exportation, nous, on travaille beaucoup avec l'AWEX qui nous a permis par exemple de créer notre filiale au Canada. Ce sont clairement des incitants qui permettent de prendre des risques. Au niveau innovation et développement commercial, les aides en place sont performantes, il ne faudrait pas qu'elles disparaissent.

A.B. : On ne serait pas là sans les aides à la recherche. Et ça fonctionne très bien grâce à des fonctionnaires efficaces. C'est un domaine dans lequel on est très forts en Wallonie. Je pense que c'est le meilleur endroit au monde pour faire de la R&D. Il y a des choses qui marchent très bien, il faut le souligner.

« La Wallonie est le meilleur endroit au monde pour faire de la R&D »

André Bertin, Président de Coexpair

J.-F.S. : La déductibilité des brevets, les revenus des brevets, les revenus de l'innovation, ça aussi, c'est une chose qui, à la base, a été introduite pour le pharmaceutique, mais toute l'industrie manufacturière en profite aussi.

N'y a-t-il pas parfois des décalages entre les différents types de recherches, des difficultés à passer de la recherche fondamentale à la recherche appliquée ou industrielle ? On peut avoir une très bonne idée pour lancer sa recherche fondamentale, mais est-on capable ensuite de l'industrialiser, la commercialiser ?

A.B. : Oui, c'est là où on a les meilleures aides par rapport aux autres pays ; on aide en recherche industrielle, en développement expérimental. Et on a maintenant les projets défense qui sont phénoménaux, on est très efficaces.

P.P. : Parfois, le manque de financements nous oblige aussi à être créatifs.

A.B. : Moi, je n'ai pas mis beaucoup de capital, ce sont des fonds publics à la recherche et des aides qui m'ont permis de créer ma société et c'est pour cette raison que je veux de l'impact ici. On nous donne, il faut rendre. Et j'ai été agréablement surpris de découvrir le nombre d'industriels qui ont réussi en Wallonie et qui réinvestissent en Wallonie. Il y a beaucoup de fonds privés qui investissent dans l'industrie wallonne et on n'en parle pas.

Le développement durable, pour vous, c'est une opportunité, une contrainte ou les deux ?

P.P. : Pour moi, ce n'est pas une opportunité, c'est basique, c'est élémentaire. C'est quelque chose qui existe depuis toujours, même si le langage et la façon de l'organiser sont différents.

J.-F. S. : Le développement durable, chez nous, c'est notre condition existentielle. Le bois est une énergie renouvelable et l'entreprise est née du fait que son fondateur cherchait un moyen alternatif au mazout pour se chauffer. Ensuite, le fait qu'on ait toujours opté pour l'innovation et la production locale nous renforce. Le seul défaut de la combustion du bois, c'est l'émission de particules fines ; la moitié de nos budgets d'innovation sont donc consacrés à l'optimisation de la combustion, notamment avec des filtres catalytiques. L'aspect environnement, pour nous, c'est aussi réduire nos émissions de CO² en tant qu'entreprise. On travaille sur notre bilan carbone, année après année, pour le réduire.

Sur les aspects sociétaux, on essaie de développer un maximum d'écosystèmes. On essaie dans notre entreprise de montrer l'exemple et puis après de le faire rayonner au maximum autour de nous. On travaille avec les universités, les centres de recherche. 90% de nos fournisseurs sont dans un rayon de 300 kilomètres, ce qui nous a permis, pendant le Covid de prendre des parts de marché.

Sur les aspects investissement, on privilégie les investissements locaux. On travaille avec des ateliers protégés pour favoriser l'économie sociale et on a, nous-mêmes, des ouvriers qui ont des handicaps.

Et puis, au niveau de notre gouvernance, on a, vu qu'on est plus de 100 personnes, tous les organes de gestion qui s'imposent à nous, mais aussi, on a de la pluralité dans nos organes de décision, de la diversité.

Donc le développement durable, ce n'est pas vraiment un thème qu'on formalise à outrance, mais c'est plutôt naturel dans nos façons de fonctionner, de raisonner, de se développer.

Quelle est votre opinion sur l'évolution du contexte international où il semblerait qu'on se tourne vers de plus en plus de protectionnisme. On sait que la position des États-Unis a un impact sur la manière dont les autres pays vont se repositionner. Avez-vous des craintes par rapport à ce retour du protectionnisme ?

J.-F. S. : Nous, on fabrique au Canada pour les États-Unis, et là pour l'instant, on a 50% de droits de douane sur l'acier, ça impacte directement notre business.

A.B. : Au niveau européen, on a aussi un retour à un certain protectionnisme. Par exemple, en France durant le Covid, les aides aux industries venaient de fonds Défense, donc l'aide devait être dépensée en France. Avec la Défense, chaque pays est déjà en train de remettre sa recherche dans son pays. Les projets de recherche européens, la collaboration, tout ça a tendance à décliner.

J.-F. S. : Dans notre métier, malgré une directive européenne qui réglemente les produits, chaque pays rajoute sa norme, alors qu'aux États-Unis et au Canada, c'est une seule norme pour l'ensemble.

A.B. : Au niveau des brevets, c'est la même chose : vous avez un brevet aux États-Unis pour le prix d'un brevet belge, pour quelques milliers d'euros vous avez 250 millions de clients et une industrie complète. Alors qu'avec un brevet en Belgique, vous avez 10 millions de clients et quelques industriels. Et pour étendre au niveau européen, vous devez mettre 10 fois le prix, ça reste un problème. Le marché européen devrait être accessible et là on va plutôt vers une fermeture, vers des restrictions.

L'instabilité internationale actuelle, vous vivez avec ou bien c'est vraiment quelque chose qui vous freine ? Ça vous fait peur ou c'est un paramètre indécis de plus ?

J.-F. S. : La peur ça paralyse, donc il faut juste s'y adapter. Par contre, c'est clair que ça crée un contexte économique qui n'est pas favorable à la consommation des ménages et donc l'incertitude n'est pas bonne, ni pour les entreprises, ni pour les consommateurs. Je pense que le contexte géopolitique pénalise clairement l'économie.

P.P. : Oui, mais ça ne doit pas nous arrêter. C'est quelque chose sur lequel on n'a absolument pas la main, c'est quelque chose qu'on subit. Maintenant, quand on fait une analyse stratégique, il faut tenir compte effectivement des événements géopolitiques. C'est pour ça qu'on doit travailler sur la robustesse. On doit pouvoir passer à travers en gardant des objectifs, parce que la société est comme ça, avec des hauts et des bas. On doit créer des sociétés qui sont agiles, robustes. C'est pour cette raison que dans une entreprise, la vision est fondamentale, c'est elle qui permettra de tout gérer.



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

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**

Ne pas s'exporter trop loin trop vite



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Avec Estel, fondée en 2024, nous produisons et fournissons des transceivers optiques, des solutions de communication optiques de pointe, pour traduire le signal lumineux en signal électrique. Conçus et fabriqués en Europe, ces composants permettent d'amener la fibre optique, notamment, dans les habitations. Nous travaillons pour des entreprises et des opérateurs téléphoniques. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Depuis les débuts de l'entreprise. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « A l'international, il y a davantage de pays connectés à la fibre qu'en Belgique. »

Par quoi avez-vous commencé ? « Notre société précédente, revendue à des Américains, achetait ses composants en Asie. On connaissait le marché. Pour celle-ci on s'est dit, 'pourquoi pas fabriquer ces composants chez nous ?'. Aujourd'hui, on les fabrique en Belgique. »

Vos produits varient-ils d'un pays à l'autre ? « On peut vendre le même produit partout en Europe, mais il y a différents types de technologies. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation ? « Nous exportons partout en Europe, en Allemagne, en Italie, en France..., ainsi qu'en Israël. L'export représente 99 % de notre chiffre d'affaires. »

En explorez-vous d'autres ? « Pour le moment, on se focalise sur l'Europe. Développer nos ventes sur ce continent, c'est déjà pas mal. »

Quel impact a la situation internationale sur votre stratégie à l'export ? « Nous avons des projets aux États-Unis, mais on les a mis en attente à cause des droits de douane. Je pense que cela peut être une opportunité si l'Europe arrive à négocier. Comme l'Europe est un gros partenaire des États-Unis, si elle arrive à mieux négocier, cela permettrait aux exportateurs européens de se positionner, d'être plus compétitifs au niveau des prix par rapport aux pays d'Asie. Cela pourrait être une opportunité pour l'avenir. »



Estel
 Quentin Bolle,
 administrateur
 et responsable
 commercial

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Nous sommes une vingtaine de personnes dans la société, la majorité dans la production et la R&D. Nous sommes deux pour la commercialisation et l'export. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ? « Nous travaillons avec l'Awex. Nous participons régulièrement à des salons. Nous avons été avec eux au salon du Bourget, de la Défense.... »

Quels sont les principaux défis rencontrés dans votre démarche d'exportation ? « Essentiellement des défis culturels. On a toujours dans l'idée qu'acheter en Europe, c'est plus cher qu'en Asie. Aujourd'hui, c'est faux. Avec les automatisations de productions, les entreprises européennes sont capables d'être compétitives. Avant d'aller voir en Chine, voyons ce qui se passe en Europe. Si on peut avoir le même produit au même prix chez un Européen, pourquoi aller Chine ? C'est un vrai défi. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « En Europe, c'est compliqué parce que ce sont des pays avec des réglementations différentes. Aux États-Unis, on rencontre une personne et on couvre tous les États, en Europe, il faut voir dix personnes si on va dans dix pays. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « De voir d'abord ce qui existe au niveau des aides. L'Awex aide pas mal et elle a des attachés commerciaux présents dans de nombreux pays. Ne pas s'exporter trop loin trop vite vers des pays exotiques où on a moins de contrôle. Rester sur des pays occidentaux. Et valider ses marchés, ses clients. Y aller étape par étape. Un pas après l'autre. »

Estel SRL
 Allée des Plantains, 4 • 5650 Walcourt
 info@e-s-tel.com • www.e-s-tel.com



CELLMADE : QUAND LA MAIN-D'ŒUVRE LOCALE RIME AVEC SECONDE CHANCE

Et si, vos prochains collaborateurs se trouvaient... derrière les murs d'une prison ? Avec Cellmade, les entreprises disposent d'un partenaire de sous-traitance flexible, compétitif et engagé dans un projet sociétal fort : la réinsertion des détenus par le travail.

Un projet social au service de l'économie locale

« Notre mission, c'est de préparer le détenu à réintégrer la société par le travail, explique François Duchateau, directeur de Cellmade Namur-Charleroi. Le travail n'est pas seulement une occupation : c'est un droit, une discipline, une manière de reprendre pied dans un rythme de vie ».

Concrètement, Cellmade encadre les détenus dans des ateliers répartis dans 37 prisons belges. À Andenne, par exemple, un espace de 4000 m² accueille du montage, du conditionnement alimentaire ou encore des travaux de packaging délicats. Chaque année, ces ateliers passent avec succès des contrôles stricts, allant jusqu'aux normes de sécurité alimentaire IFS.

Cellmade se définit comme un sous-traitant à taille humaine. La majorité de ses clients (près de 90 %) sont des TPE et PME locales. « Cette proximité est essentielle. On parle le même langage que les entrepreneurs de la région, on connaît leurs contraintes et on s'adapte », insiste François Duchateau.



LES BÉNÉFICIAIRES SONT MULTIPLES :

- des prix compétitifs,
- une flexibilité précieuse pour absorber les périodes de rush,
- la possibilité de mobiliser rapidement une main-d'œuvre nombreuse,
- un encadrement technique qui veille à la qualité et au respect des délais de production.

Du montage électrique au conditionnement alimentaire

Les ateliers namurois et carolos couvrent un éventail large de productions : montage électrique, quincaillerie, conditionnement de gros volumes, agroalimentaire... « On a même étudié un projet autour du safran, se souvient François Duchateau. L'avantage de Cellmade, c'est qu'on peut imaginer beaucoup de choses avec les entreprises ».

Cette polyvalence attire de plus en plus de partenaires qui voient dans Cellmade un levier pour se développer tout en donnant du sens à leur activité.

Plus qu'un partenaire, une opportunité

Derrière la dimension économique se cache un enjeu humain majeur. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : un détenu qui a travaillé en prison a deux à trois fois moins de risques de récidiver. « Quand une entreprise choisit de collaborer avec Cellmade, elle contribue directement à cette réinsertion, souligne François Duchateau. C'est un acte de responsabilité sociale fort, même si en Wallonie, on reste parfois frileux à l'idée de travailler avec une prison ».

En Flandre, cette conscience RSE est déjà bien ancrée; à Namur et Charleroi, le mouvement gagne du terrain, porté par des entrepreneurs ouverts et pragmatiques.

Au-delà du prix et de la flexibilité, Cellmade offre aux entreprises locales une chance unique : participer à une dynamique où l'économie et le social s'entremêlent.

« Le détenu d'aujourd'hui, c'est peut-être votre voisin de demain. Lui donner la possibilité de se réinsérer par le travail, c'est aussi rendre service à toute la société », conclut François Duchateau.

CELLMADE

LA PRISON FAIT BIEN SON TRAVAIL



CONTACT

François Duchateau
Directeur Cellmade Namur – Charleroi
0476/23.82.33
francois.duchateau@just.fgov.be



Avoir une stratégie claire dès le départ

Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Avec mon associé, Olivier Raimond, nous avons créé le laboratoire BellaVie en 2018. Après 25 ans d'expérience dans le domaine de la santé, en scientifiques passionnés, nous avons entrepris de développer une gamme innovante de compléments alimentaires 100 % belges. Nos produits sont destinés à des problèmes de santé tels que le système immunitaire, le stress, le cholestérol, la glycémie, le surpoids, les allergies chez l'enfant. »

BellaVie
Benoît Ligot,
cofondateur
et co-CEO



Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Dès 2018, nous avons commencé à développer les ventes à l'international. Aujourd'hui, nous avons signé des contrats avec 30 pays où nous serons dès 2026. Nous vendons actuellement dans 18 pays dans le monde. Ce nombre augmente chaque année. Nous réalisons 95 % de notre chiffre d'affaires à l'export. »

Quel est le principal obstacle rencontré dans votre démarche d'exportation ? « L'Europe est la région la plus facile pour enregistrer les produits, mais pas pour entrer dans le marché. Hors Europe, cela se fait pays par pays. C'est assez compliqué et long. Cela peut durer entre 6 mois et 3-4 ans pour obtenir l'autorisation. C'est un obstacle énorme. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « La Belgique est un trop petit marché, très mature. »

Comment l'avez-vous surmonté ? « Nous avons établi un plan de développement afin d'avoir des pays autorisés à court terme, à moyen terme et à long terme. »

Quelle expérience de l'export aviez-vous ? « J'ai travaillé dans le secteur des start-ups biomédicales comme ZenTech à Liège. J'ai développé LaCar pendant 10 ans. Pendant plus de 15 ans, j'ai fait de la consultance pour la Région wallonne, l'Awex et la Communauté européenne en matière de business et développement à l'international. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « Nous vendons en Amérique centrale, en Afrique du Nord, en Afrique francophone, en Europe. Pour l'instant, notre plus gros marché, c'est le Moyen-Orient. Nous développons fortement l'Amérique latine où nous avons signé des contrats. »

Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « Notre équipe est composée de spécialistes pour chaque région du monde afin d'assurer le meilleur suivi possible. Nous travaillons avec des distributeurs chargés de vendre nos produits dans leur pays. Nous assistons notre partenaire de A à Z en assurant un suivi complet et en allouant les ressources nécessaires pour permettre l'introduction de notre produit sur son marché. L'enregistrement des compléments alimentaires peut prendre plusieurs années. Nous fournissons nos outils marketing pour permettre à notre partenaire d'être efficace sur son marché le plus rapidement possible. »

En explorez-vous d'autres ? « Je viens de signer des contrats en Asie du Sud-Est, Thaïlande, Vietnam et Philippines. Je connais très bien ces pays depuis 20 ans à travers mes précédentes fonctions. »

L'e-commerce joue-t-il un rôle dans votre stratégie d'exportation ? « Un rôle essentiel. Tous nos produits sont vendus en ligne sur notre site et dans les pharmacies en ligne. Nous sommes présents sur plusieurs plateformes. »

En quoi votre expérience à l'international vous a-t-elle servi ? « On savait dès le départ, en développant les produits, où on allait aller et comment le produit doit être pour être en conformité. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Avoir, dès le départ, une stratégie claire au niveau business et développement commercial. »



BellaVie SRL

Parc Food is Life • Rue Sainte Eugénie, 42 • 5060 Taminies
071 34 45 11 • bellavie@bellavie.eu • www.bellavie.eu,



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 20000 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'Arden 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 50000 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

Le premier défi, trouver le bon contact dans le bon pays



Focquet
Sixtine Focquet,
manager
des opérations et
de la logistique



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Fondée en 1892, notre entreprise familiale est spécialisée dans la transformation et la distribution d'équipements électriques industriels, dont des moteurs électriques industriels, à destination de divers secteurs d'application. En 2014, nous avons fait construire une nouvelle usine à Gembloux. Au fil des années, Focquet a pris une position considérable sur les marchés belges et internationaux. Mon père Bruno est actuellement CEO, depuis deux ans, nous sommes dans un processus de transition pour la reprise de la société par moi-même, quatrième génération. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « L'international a toujours fait partie de l'ADN de Focquet. Nous exportons aujourd'hui dans plus de 50 pays. Nous réalisons 80 % de notre chiffre d'affaires à l'export, majoritairement en Europe. En 2015, nous avons ouvert un bureau en France et un autre en Allemagne, avec des employés qualifiés dans le domaine des moteurs électriques, pour nous aider à grandir dans ces pays. »

Avez-vous une spécificité ? « Nous commercialisons nos moteurs sous notre marque avec un stock de 18 000 moteurs, des produits neufs et d'occasion reconditionnés. Cela nous permet d'être très réactifs vis-à-vis de nos clients. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « En France et en Allemagne, nous avons des commerciaux sur le terrain. Un investissement pour nous, mais qui nous donne une proximité par rapport à nos clients sur place. Pour des régions plus lointaines, on travaille souvent avec des partenaires locaux, des distributeurs qui connaissent le business local, les clients, l'administratif. Ce qui facilite la relation avec le client, la logistique. En interne, nous avons des technico-commerciaux, majoritairement des ingénieurs, souvent trilingues. Notre équipe est multilingue. De même, nous avons traduit notre site web dans pas mal de langues. »

Quels ont été les principaux défis rencontrés dans vos démarches d'exportation ? « Le premier défi, c'est de trouver le bon contact dans le bon pays. Le deuxième, c'est d'assurer la fiabilité des partenaires et des clients. Cela nécessite une certaine vigilance, une certaine protection. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? Quels sont vos objectifs à l'international ? « On est très présent à l'heure actuelle en Europe grâce à notre situation en Belgique. On essaie de croître également dans les pays d'Europe de l'Est, les Émirats Arabes Unis, l'Afrique francophone. Nous essayons de travailler davantage avec des distributeurs locaux ou des commissionnaires d'export, ce qui facilite la logistique dans ces pays. Nous exportons également dans des pays d'Amérique latine et centrale, souvent à travers des projets poussés par des sociétés mères en Europe qui nous connaissent. »

Quel impact a la situation internationale (droits de douane, taxes...) sur votre stratégie en la matière ? « Nous n'exportons pas aux États-Unis. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Surtout ne pas sous-estimer l'importance des relations humaines et privilégier une relation de confiance, avoir de la réactivité par mail ou avec un stock comme nous le faisons. Et être transparent. Ces trois éléments font toute la différence. »



Focquet SA
Rue des Haïpes, 1 • 5030 Gembloux
081 62 59 70 • info@focquet.be • www.focquet.be



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**



CONTACT

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

Trouver un distributeur avec la même approche du marché que soi



Fytofend
Raffaël Buonatesta,
cofondateur et CEO



Comment l'avez-vous surmonté ? « Nous avons engagé un top expert en homologation. En outre, on prospecte de nouveaux segments de marché un peu plus 'lights' au niveau réglementaire. Ce qui nous permet de vendre plus rapidement avec un retour sur investissement plus rapide aussi. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « Aujourd'hui, nous exportons dans plus de 40 pays, dont la Suisse, l'Afrique du Sud, avec plus de 15 distributeurs internationaux. On couvre toute l'Europe. On grandit bien en Afrique. Nous avons vendu plus de 2 millions de litres de produits. L'export représente 98 % de notre chiffre d'affaires. »

Quels sont vos objectifs à l'international ? « A court terme, nos objectifs visent à vendre davantage sur nos marchés historiques comme la France, l'Italie et l'Espagne, et de pénétrer des marchés comme le Brésil dans les 12 à 18 prochains mois. On commence à s'étendre en Amérique, mais pas en Asie. Cela fera partie de nos plus gros défis à plus long terme. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « Qu'il faut s'adapter aux différentes cultures, évidemment. On n'aborde pas une discussion commerciale dans les pays méditerranéens comme on le fait avec des Allemands, par exemple. C'est la partie que j'affectionne le plus. »

Quelles erreurs éviteriez-vous si c'était à refaire ? « Avec le recul, je pense qu'on aurait pu se lancer plus rapidement dans le segment des biostimulants. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « D'aller sur place et de trouver un distributeur avec la même philosophie, la même approche du marché que soi. Et qu'on soit sur la même longueur d'onde, pour être cohérent et que le produit soit disponible sur le marché dans les meilleures conditions et par les personnes les plus convaincues. »

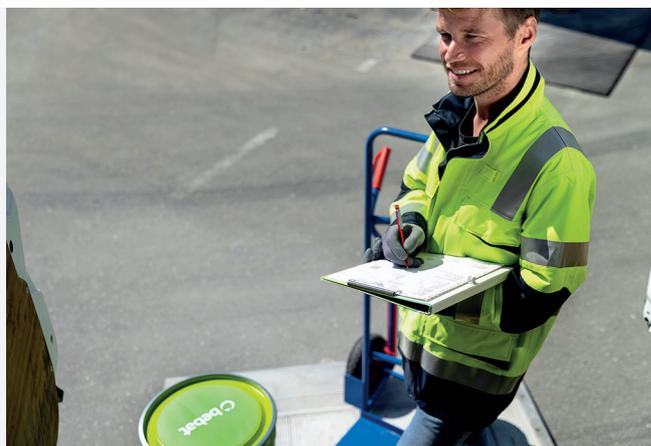
Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Fytofend a été créée en 2009 par Pierre Van Cutsen, Prof en physiologie végétale à l'Université de Namur, et moi-même. L'entreprise est l'un des leaders européens des bio-solutions, pionnière des solutions de protection durable des plantes en proposant aux agriculteurs des alternatives biologiques aux pesticides de synthèse. Actuellement, nous développons des biostimulants visant à accroître la vigueur, la productivité des plantes et à les rendre plus tolérantes vis-à-vis des manques d'eau. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Depuis 2015 avec, pour premier marché, l'Espagne. Le marché européen a toujours été notre top priorité. Les 3 pays principaux pour la vigne, l'Italie, la France et l'Espagne, totalisent environ 3 millions d'hectares. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « On est deux à travailler en interne pour aller réaliser des missions à l'étranger, surtout pour coacher nos distributeurs. Notre langue de travail est l'anglais. »

Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « En plus de la présence d'un distributeur classique, en général une société locale bien implantée, dans certains pays, il est nécessaire d'avoir un relais additionnel, un agent commercial ou un business developer, pour challenger notre distributeur sur place ou pour trouver de nouvelles approches commerciales. »

Quel est le principal obstacle rencontré dans votre démarche d'exportation ? « L'obstacle majeur, c'est la procédure d'homologation. Entre le développement d'une nouvelle substance active et sa mise sur le marché européen, il faut compter entre 7 et 8 ans. »



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

S'armer de persévérance



Ropenhagen
Nicolas Moreau,
sales manager

Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « L'entreprise danoise Ropenhagen, réunie avec sa filiale belge Ropenhagen, est le leader européen de la distribution et du stockage du câble de traction et de levage en acier. Cette position a été acquise suite à l'achat, en avril 2024, de l'entreprise Câbleries Namuroises par l'entreprise basée à Copenhague. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Fondée en 1934, les Câbleries Namuroises ont commencé à exporter dans les années 1970. A cette époque, 20 % du volume destiné à l'export partait pour l'ancien Congo belge par l'intermédiaire de la Gécamines et 70 % partait en France, principalement dans le domaine piscicole. Dans la dernière décennie, notre entreprise a atteint plus de 95 % du facturé à l'export. »

Quels produits exportez-vous ? « Nous exportons des câbles en acier galvanisé, non galvanisé, recouvert de PVC et en inox, pour des domaines tels que les grues, le portuaire, la manutention, mais aussi les ascenseurs, le nautisme, les mines, la forêt, la sécurité, l'agriculture, la construction... »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « Les Câbleries Namuroises produisaient principalement ses câbles pour les mines de charbonnage régionales. Avec leur déclin et leur fermeture, pour sa survie, l'entreprise s'est tournée vers l'étranger. Cela s'explique aussi par l'étroitesse du marché belge. »

Par quoi avez-vous commencé ? « Tout a démarré par une opportunité avec la Gécamines, mais c'est surtout le contact humain, les salons professionnels et les kilomètres parcourus sur les routes de France qui ont permis d'ouvrir les bonnes portes. »

Quelles ressources avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « L'embauche de personnel multilingue et formé au commerce international (écoles de commerce ou formations comme Explort de l'Awex). »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ? « Oui, de nombreux soutiens de conseil et financiers (AEC de l'Awex, formations d'AKT - CCI LVN et divers subsides pour les missions de prospection ou participations à des salons). »

Quels sont vos principaux marchés à l'exportation aujourd'hui ? « Notre marché principal est l'Italie grâce, notamment, à un vaste marché pour les filets pare-pierres et industriels. Nous sommes actifs dans l'ensemble des pays européens, ainsi qu'en Turquie et au Maghreb. Nous avons aussi plusieurs clients en Amérique du Sud, en Afrique, au Proche-Orient et dans les Outre-Mer. »

Quels sont vos objectifs à l'international ? « Ils sont d'augmenter nos parts de marché dans certains domaines liés aux câbles en inox comme les lignes de vie, le nautisme, et ce, sans limitation géographique. Sous l'influence des BRICS, certains marchés ont tendance à se détourner de l'Europe pour leurs approvisionnements, ce qui a des répercussions dans le choix de nos priorités. »

Quels ont été les principaux obstacles rencontrés dans votre démarche d'exportation ? « Ils sont souvent liés aux risques géopolitiques ou aux crises économiques comme celle des subprimes de 2008. »

Comment les avez-vous surmontés ? « La baisse d'activités temporaires sur certains marchés a généralement été compensée grâce à d'autres marchés plus porteurs. La multitude de marchés couverts par Ropenhagen nous permet de diminuer notre prise de risque. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « Apprendre les étiquettes et la culture locale du marché est essentiel. Une bonne connaissance de celles-ci permet d'éviter de nombreux impairs. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Définir ses forces et se focaliser sur celles-ci. S'armer de persévérance et les portes finiront par s'ouvrir. »

Ropenhagen
Rue Georges Cosse, 1 • 5380 Fernelmont
081 30 19 66 • sales@ropenhagen.eu • www.ropenhagen.eu

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 !*



Eviter de se lancer précipitamment



Unikpools

Grégory Van Loock,
administrateur délégué



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Unikpools est une entreprise spécialisée dans l'installation de planchers de piscines mobiles adaptées aux résidences privées, hôtels et espaces publics. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Depuis 2014. »

Quels produits exportez-vous ? « Nous exportons le système de fond de piscine sur mesure, conçu pour transformer une piscine en surface multifonctionnelle (terrasse, pataugeoire...), préassemblé dans notre atelier. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « L'Europe, ainsi que le Moyen-Orient où nous collaborons sur des projets résidentiels et hôteliers haut de gamme et des yachts. »

Quels sont vos objectifs à l'international ? « Notre objectif est de renforcer notre présence auprès des prescripteurs (architectes, designers, chantiers navals) et de développer des partenariats solides afin d'assurer un accompagnement technique et un service après-vente irréprochable. »

Quel impact a la situation internationale sur votre stratégie en la matière ? « La situation internationale nous pousse à adapter en permanence notre stratégie. Nous privilégions une approche flexible : anticipation des délais d'approvisionnement, optimisation de la production en Belgique et collaboration étroite avec des transitaires expérimentés. Cette agilité nous permet de sécuriser nos projets et de garantir qualité et fiabilité. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « La demande et le fort pouvoir d'achat de certaines régions pour notre produit. »

Par quoi avez-vous commencé ? « Tout a commencé lorsqu'un ami nous a demandé de lui réaliser un fond de piscine mobile à Bruxelles. A l'époque, je m'occupais du département aquatique pour les spectacles de Franco Dragone. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Le développement à l'export s'est construit principalement par nos propres moyens. Nous avons appris en interne et développé progressivement nos compétences grâce à l'expérience du terrain. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ? « Nous avons participé à plusieurs séminaires organisés par l'Awex et par AKT-CCI LVN. Ils nous ont permis d'affiner notre stratégie et de mieux comprendre certains enjeux spécifiques. »

Quel est le principal obstacle rencontré dans votre démarche d'exportation ? « Le principal obstacle, toujours d'actualité, est la couverture de risque de non paiement. »

Comment l'avez-vous surmonté ? « Nous cherchons encore activement des solutions dans ce domaine. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « Nous avons surtout appris l'importance de la préparation et de l'anticipation. Chaque marché a ses spécificités culturelles, administratives et logistiques. Il est essentiel de bien les comprendre avant de s'y engager. Nous avons également découvert que la confiance et la transparence dans les relations avec les partenaires locaux sont des clés de réussite à long terme. »

Quelles erreurs éviteriez-vous si c'était à refaire ? « Nous éviterions de nous lancer trop vite sans avoir clarifié certains aspects contractuels et logistiques. Nous prenons davantage de temps pour sélectionner et valider les bons partenaires et établir un cadre solide en matière de protection de nos projets et de notre image de marque. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Eviter de se lancer précipitamment sans avoir clarifié tous les aspects contractuels et logistiques et ne pas céder à la pression des chiffres. »

Unikpools SRL
Rue Jules Poskin, 1 • 5032 Gembloux
0476 95 49 44 • info@unikpools.com • www.unikpools.com

Eurofiber. Lifeline for the digital society

La transformation numérique requiert des réseaux fiables



Gagnez en visibilité
avec notre **pack impAKT**

3 en 1

Laissez votre empreinte dans notre **RÉPERTOIRE TRANSMÉDIA**

commercial@akt-ccilvn.be



Plus d'infos



AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR

Comprendre la mentalité de son interlocuteur

Solidfog Technologies

Yves Marée,
fondateur et CEO



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ?

« Nous concevons, fabriquons et installons des solutions de décontamination dans les zones de production de médicaments et de vaccins, partout où il existe un besoin d'asepsie, d'ultra-propreté. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ?

« Notre histoire a commencé en 2005 avec le groupe GSK Vaccines en Belgique qui chapeautait tous les projets des salles blanches du groupe. En 2007 déjà, nous avons été confrontés à des exports d'équipements aux États-Unis, en Hongrie, Allemagne, France et à Singapour. »

Qu'est-ce qui vous a permis de vous développer à l'exportation ?

« En travaillant avec GSK, l'exportation est arrivée de bouche à oreille. Ce nom sur nos références nous a ouvert des portes dans d'autres groupes. Le marché français nous a permis d'entamer un autre mode d'exportation. Nous n'étions plus seulement connus au travers d'un client belge, nous avons cherché les clients nous-mêmes dans d'autres pays. »

Comment vous êtes-vous fait connaître ?

« Dès 2008, nous avons participé à des salons internationaux, souvent en France qui compte de nombreux producteurs. Nous avons un grand besoin de visibilité. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ?

« Nous avons évidemment des ressources en interne, moi-même et une autre personne, pour suivre les projets. »



Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ?

« En effet, nous avons des business developers, des locaux qui sont nos partenaires pour faire la promotion de nos solutions dans leurs industries. Ils font du démarchage, de la prospection volontaire, permettent d'étape en étape de décrocher des projets et des commandes et de continuer à nous développer à l'étranger. Nous travaillons également avec des agents. Au Japon, nous sommes en contact étroit avec un distributeur qui négocie des projets pour nous. Suite à une foire commerciale à Tokyo, nous allons élaborer un support commercial, prévoir une semaine au Japon pour rencontrer ces clients et leur présenter nos solutions. »

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

« La France, l'Espagne et la Suisse sont nos premiers marchés d'exportation. Puis l'Italie, l'Allemagne et la Turquie. »

En explorez-vous d'autres ?

« A l'heure actuelle, j'essaie de me concentrer sur de nouveaux marchés dormants, desquels on a déjà reçu plusieurs demandes, mais qui ne se sont encore jamais révélés porteurs de manière régulière. C'est le cas du Brésil. Avec ses attachés commerciaux sur place, l'Awex est un partenaire de choix pour nous aider à nous développer sur un marché. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ?

« Comme on a parfois eu des difficultés à comprendre les spécificités douanières, une de nos collaboratrices s'est rendue récemment chez AKT - CCI LVN pour suivre une formation en douane internationale. Avec la Suisse, par exemple, ce n'est pas toujours simple. Pour les marchés de grande exportation tels que le Brésil, il y a une complexité tarifaire, douanière et des taxations locales, à comprendre. »

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

« Il faut être patient, prudent sur les erreurs de langage, comprendre la mentalité de son interlocuteur. L'écoute est très importante pour que le client puisse se sentir en confiance. »

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

« Oser poser des questions quand on n'est pas certain d'avoir bien compris ou que le client a bien compris ce que nous proposons. Toujours dans une démarche constructive, et surtout voir les moyen et long termes. »

Solidfog Technologies SRL

Rue de la Croix Limont, 42 • 5590 Ciney

083 65 56 08 • info@solidfog.com • www.solidfog.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

Belgian Chambers



« 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.



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



La banque décidée à bien avancer. Avec vous.

En réinvestissant plus de 90%
de votre épargne dans l'économie locale.

En vous aidant à transformer vos idées
ambitieuses en réalité prometteuse.

En guidant chaque entrepreneur
dans sa transformation durable.
Pour que le vent tourne.
À nouveau dans le bon sens.

En accompagnant et en protégeant
celles et ceux, qui comme nous, ont l'ambition
de rendre sa grandeur à notre région.

Et qui, comme nous, ont décidé d'avancer.
Mais surtout de bien avancer.

Découvrez comment bien avancer ensemble
sur www.cbc.be/bienavancer





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

Du 17 au 21 novembre 2025, la Semaine de la Transmission fête sa 10^e 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 10^e 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.



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 10^e 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	MANAGEMENT	PERSONNEL
Ancrage & Pérennité Retour sur investissement Liquidité	Implication & Rétention Participation à la création de valeur Participation aux risques	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



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.

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 PILOTE :** 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,...)
- ...



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

EVENT

MADE IN CINEY

Chimsco

C'est une vraie pépite familiale que les participants ont découverte à Achêne (Ciney) : Chimsco, spécialisée dans la construction en bois, a grandi rapidement et appréhende l'avenir avec beaucoup d'enthousiasme et d'ambitions. En 20 ans, elle est passée de 5 à 90 collaborateurs.

Cette entreprise pilotée par Xavier Michaux compte plusieurs cordes à son arc : fabrication et installation de charpentes préfabriquées en bois, carports et poolhouses, structures à ossature bois pour maisons, immeubles et murs rideaux, châssis et solutions de protection solaire,...



Daisy Vanhorsigh (AKT - CCI LVN)
Fanny Chalou (CBC Banque & Assurance)

Magali Pennewaert (AKT - CCI LVN)
Corine Roland (BEP)
Valérie Magnery (Chimsco Group)





Christophe Muller
(Degroof Petercam)
David Eloy
(Groupe Eloy)
Xavier Michaux
(Chimscoc Group)



Matthieu Chabot (Parduyns)

Nicolas Lejeune (Jungling)



(Photos Marie Dumont / Twenty2)

EVENT

MADE IN JEMEPPE-SUR-SAMBRE

Biscuiterie Namuroise

De Bois-de-Villers à Jemeppe-sur-Sambre, l'entreprise fondée par Laurent Gilain et Paul Navez a changé d'échelle sans changer d'âme. Ce binôme complémentaire a été ravi de présenter ses nouvelles installations désormais idéales pour développer une biscuiterie qui fabrique de véritables biscuits d'antan basés sur des recettes familiales. Les jeunes entrepreneurs sont attachés à leur positionnement 'premium' artisanal, bio et originel, utilisant un maximum de produits locaux.



Laurent Gilain et Paul Navez
(Biscuiterie namuroise)



David Houbion
(H Prevent consulting),
Christophe Naa
(AKT - CCI LVN),
Simon-Pierre Breuls
(Maia Consulting),
Jean-Luc Evrard
(Bourgmestre de
Jemeppe-sur-Sambre),
Sylvianne Maes
(Échevine de Jemeppe-
sur-Sambre),

Ludivine Coulon
(Calysta),
Anne-Sophie Granville
(As Piration)



Photos: © Thomas Léonard



Stéphanie Smal
(Socofinam),
Sébastien Paulet
(BDO Belgium),
Hugues Storms
(Sonoma)



Olivier Douxchamps
(Knauf Insulation),
Damien Van Miegroet
(Entranam)



Dominique Loroy (Camille-Loroy Dominique),
Céline Kuetgens (AKT - CCI LVN),
Olivier Raimond (Bellavie)

Lars Neicken et Jean-Marc Gaspar
(Oriz)





BOUKÈ, LE MÉDIA QUI DONNE DE LA VOIX AUX ENTREPRISES LOCALES

Souvent perçu comme un média socioculturel, Boukè est bien plus que cela. Installé au cœur de Namur, ce média de proximité accompagne aussi les entrepreneurs au travers de son département commercial Callisto, avec trois services clés : événementiel et accompagnement, production audiovisuelle et régie publicitaire. Une expertise locale qui s'impose comme un véritable atout économique pour le tissu entrepreneurial régional.



«*Nous sommes un média de proximité, certes, mais aussi un acteur économique à part entière*», insiste Valentine Lissoir, Directrice Générale de Boukè. Derrière les caméras et les programmes TV, une trentaine de professionnels travaillent chaque jour à valoriser la vie locale et les entreprises qui la font vivre.

L'événementiel et l'accompagnement : bien plus qu'un média

Boukè ouvre ses studios aux entreprises qui souhaitent organiser une conférence, capter un séminaire ou enregistrer un webinar. Jusqu'à 120 personnes peuvent être accueillies dans les espaces. Une régie mobile permet également de suivre les événements sur le terrain.

Mais l'offre ne s'arrête pas là. Boukè propose des formations en média training pour les dirigeants, porte-paroles ou responsables communication. Ces modules incluent aussi du team-building, déjà réalisés notamment pour Jobin. «*C'est une vraie plus-value pour les décideurs, qui gagnent en assurance et en crédibilité*», souligne Valentine Lissoir.

Cet accompagnement personnalisé attire aussi bien les PME locales que les grandes institutions.

La production : raconter votre histoire en images

Boukè met également son expertise audiovisuelle au service des entrepreneurs. Films d'entreprise, capsules pour les réseaux sociaux, podcasts, aftermovies, émissions sur mesure... les formats sont multiples et toujours conçus sur mesure. «*La vidéo reste l'outil le plus puissant pour transmettre une émotion et capter l'attention*», explique Valentine Lissoir.

Preuve à l'appui : pour l'entreprise Gego Team (concessionnaire Toyota et Lexus à Namur et à Sombreffe), Boukè a construit un dispositif complet autour du Rallye de Wallonie, combinant réseaux sociaux, télévision, live... Une déclinaison de produits qui illustre la capacité d'innovation de l'équipe.

La force de Boukè : réunir tous les métiers en interne pour produire des contenus professionnels adaptés aux codes du digital comme à ceux de la télévision.

La régie publicitaire : atteindre vos clients

La régie publicitaire de Boukè est une porte d'entrée directe vers le public namurois. Du brief initial à la diffusion, les équipes accompagnent les entreprises dans toutes les étapes de leur communication. «*Nous ne faisons pas seulement de la vente d'espaces : nous concevons des campagnes adaptées au message et au public cible*», souligne Valentine Lissoir.

Concrètement, Boukè propose des emplacements stratégiques : spots diffusés juste après le JT, inserts dans les émissions, publiereportages sur les réseaux sociaux ou encore campagnes digitales. Pour les entreprises, c'est l'assurance d'une visibilité directe et crédible auprès d'un public local fidèle.

Un ancrage local, une ambition collective

Depuis sa création, Boukè revendique son ADN local et sa mission de proximité. «*Nous voulons être des moteurs de développement pour notre région. Notre promesse : placer les habitants et les entreprises au cœur de notre action*», conclut Valentine Lissoir.

Dans un secteur en mutation, Boukè innove et diversifie ses services pour rester un partenaire de choix. Plus qu'un média, Boukè est une passerelle entre les entreprises et leur public.



Boukè

Le média made in chez nous

CONTACT

Boukè
081/74 98 00
info@bouke.media
www.bouke.media



N'attendez pas vos 67 ans pour profiter de vos capitaux pension !



- Insurances
- Life & Pension
- Loans
- Advices
- Bank Services



0800 13 900

www.rgf.be

Embourg > Beaufays > Liège > Heusy > Marche > Ciney > Namur > Waterloo > Bruxelles



sdworx

Le payroll n'est que le début

Le salaire fixe n'est pas le seul moyen d'attirer et de retenir les talents. En plus de ce salaire fixe, vous pouvez proposer **une rémunération variable**.

« Un salaire brut plus élevé entraîne aussi des primes, suppléments et cotisations plus élevés. Les indexations rendent en plus vos budgets difficiles à prévoir – surtout quand l'efficacité est essentielle. Le salaire variable est dissocié du salaire brut. Le résultat : une équipe motivée et donc plus productive. Et vos clients le remarquent ! » explique Anneleen Verstraeten Consultante Juridique

Primes, bonus, warrants... Il existe de nombreuses options que vous pouvez offrir lorsque les affaires marchent bien.

Mais lesquelles choisir pour vos employés et votre entreprise ? Comment faire en sorte que vos employés en tirent le meilleur parti, tout en réalisant peut-être même de petites économies ? C'est ce que nous allons examiner en détail dans cet e-book.

**Decouvrez tout
dans l'e-book !**



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)



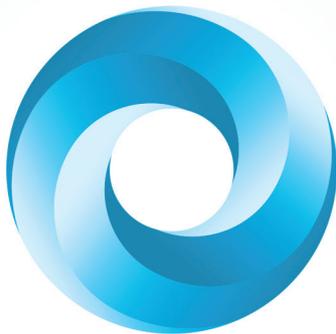
Michaël Mathias (TAT)
Thierry Dewingaerden (MCC Label)



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

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



Networ**KING** Academy chez Unibox à Chainoux

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

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)



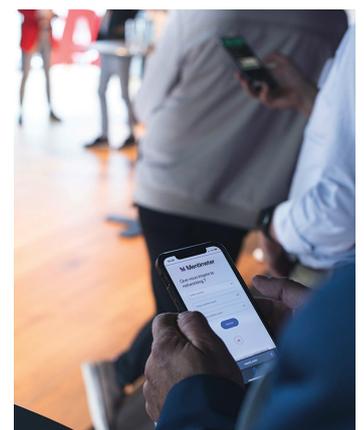
Olivier Colle (Moustic)



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 Préhistoricum

Les groupes Oxygène ont littéralement fait tribu au Préhistoricum 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
(Préhistoricum)



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).



Oxygène
PAR AKT - CCI LVN



**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 (Eurengo Clermont),
Xavier Hallet (Knauf Engis),
Benjamin Cipriano Flores (Belfius),
Christophe Sommer (Alchimie Management).



(Photos Marie Dumont / Twenty2)



Ingrid Chalang (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), **Florie Humblet** (Elneo), **Laurie Alves** (Ardent Invest).

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).



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

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

« 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



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

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 :

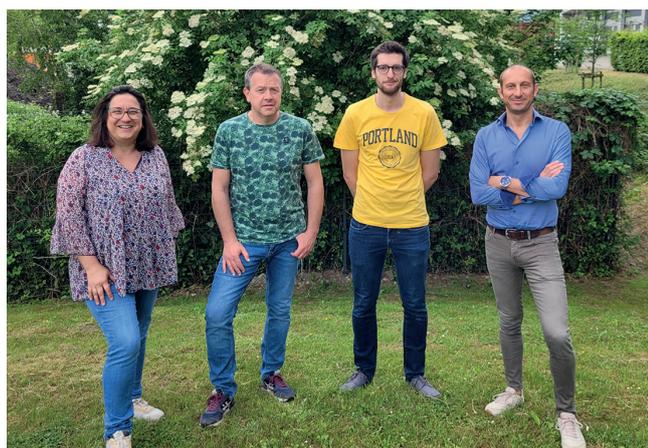
« Elle a mis de l'ordre dans nos idées. Grâce au plan d'action et au coaching, on a structuré nos priorités et appris à doser nos ambitions. »

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. »

Widetech - 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. »

Widetech - 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 jusque mi-novembre 2025
odd@akt-ccilvn.be



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



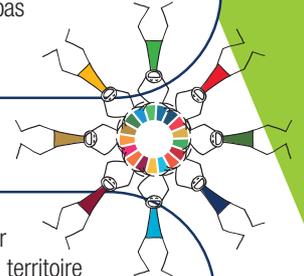
Des **outils pour embarquer nos fournisseurs** dans notre démarche : une charte d'achats durable et une évaluation fournisseurs.



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, challengée par nos membres, nos fournisseurs, nos collaborateurs.



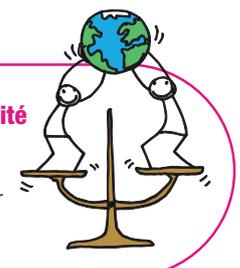
16 PAIX, JUSTICE ET INSTITUTIONS EFFICACES

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.



Préparez-vous à réussir votre **TRANSMISSION D'ENTREPRISE**

Afin de pérenniser le tissu économique wallon, AKT - CCI LVN est mandatée par Wallonie Entreprendre, pour vous assister à travers toutes les démarches relatives à la transmission de votre société dont le siège social est établi en province de Namur.

POURQUOI FAIRE APPEL À NOUS ?

Parce que nous posons un regard neuf, neutre et objectif sur vos projets. Mais aussi parce que nous bénéficions d'un fort ancrage local qui nous permet de bien connaître le tissu économique de la province.

**Ce service de conseil
est entièrement
gratuit et assuré
en totale
confidentialité.**



CONTACT :
Sara GARCIA
0474 640 600
sg@akt-ccilvn.be



Anticiper sa transmission, c'est la clé

Indépendant dès ses 18 ans, Sébastien Martin-Schmets a bâti une entreprise prospère dans la construction de piscines et la vente de spas. Lorsqu'il a décidé de céder son activité, il a pu compter sur l'accompagnement de Sara Garcia, conseillère en transmission chez AKT - CCI LVN, mandatée par Wallonie Entreprendre. Il revient sur son expérience et livre ses conseils aux dirigeants qui envisagent, tôt ou tard, la transmission.



Quel est votre parcours et dans quel secteur d'activités avez-vous évolué ?

Je suis indépendant depuis l'âge de 18 ans. J'ai commencé comme horticulteur, puis j'ai construit ma première piscine il y a plus de 20 ans. Cette activité est devenue mon métier principal, avec le spa et le sauna. Nous avons un magasin sur la nationale 4, à Namur.

Quelle entreprise avez-vous cédée et pour quelles raisons avez-vous pris cette décision ?

Nous avons cédé notre entreprise. Nous réalisons des projets de A à Z et vendons également des jacuzzis. Parallèlement, avec mon épouse, nous partageons une passion commune pour l'équitation et voulions nous lancer dans l'élevage. Par ailleurs, j'ai eu un accident et je me suis rendu compte que l'entreprise fonctionnait parfaitement grâce à mon épouse. Cela m'a conforté dans l'idée que c'était le bon moment pour vendre, tant que l'activité était prospère.

Avant de vous engager dans ce processus, dans quel état d'esprit étiez-vous face à la transmission de votre entreprise ?

Quelles étaient vos principales inquiétudes ?

Ma principale crainte était que cela se sache. L'entreprise était en pleine activité, je ne voulais pas que l'information circule. J'ai rencontré Sara Garcia à une conférence lors de la Semaine de la Transmission organisée par Wallonie Entreprendre, ce qui m'a rassuré sur la faisabilité du projet.

Quelles ont été vos premières démarches pour envisager la cession ?

Ma première démarche a été de participer à cette conférence où j'ai rencontré Madame Garcia. Elle m'a expliqué tout le processus de transmission. Avant cette rencontre, je n'avais aucune idée des étapes à suivre. Son accompagnement m'a rassuré et m'a donné une vision claire.

En quoi la rencontre avec la conseillère en transmission a-t-elle changé votre perception ?

Cette rencontre m'a permis de réaliser qu'il existait des experts spécialisés pour accompagner une transmission. Cela m'a rassuré et donné confiance. Je ne savais pas que des conseillers existaient dans ce domaine. Sara Garcia m'a orienté vers plusieurs experts agréés par Wallonie Entreprendre.

Quels experts vous ont accompagné concrètement ?

Après cette rencontre, j'ai consulté plusieurs experts en transmission agréés. J'ai choisi de travailler avec B2 Transmission (Bryan Whitnack). Le courant est bien passé, il m'a expliqué pas à pas les étapes et m'a informé sur les documents nécessaires. Grâce à lui, nous avons aussi bénéficié de subsides, ce qui a été un coup de pouce appréciable.

Avec le recul, que pensez-vous de l'importance d'anticiper une transmission ?

Je suis très satisfait d'avoir anticipé. Cela prend du temps, et on n'a qu'une seule entreprise à transmettre. Mieux vaut ne pas être dans la précipitation ni contraint de vendre dans l'urgence. Anticiper m'a permis de vivre ce processus sereinement.

Quels bénéfices concrets retirez-vous de cet accompagnement ?

Le principal bénéfice, c'est que cette rencontre m'a permis de « mettre le pied à l'étrier ». Sans cela, j'aurais sans doute reporté la décision. Cette première étape m'a convaincu de démarrer et m'a rassuré sur la faisabilité de la transmission.

Quel conseil donneriez-vous à un dirigeant qui envisage de céder son entreprise ?

Je lui dirais de ne pas attendre trop longtemps. Il faut vendre tant qu'on est actif et que l'entreprise fonctionne bien. Je conseille aussi d'aller se renseigner sans attendre, même si la vente n'est prévue que dans cinq ans. Rencontrer une conseillère comme Madame Garcia ne vous engage à rien, mais cela clarifie le processus et rassure.

En conclusion ?

En conclusion, je remercie AKT - CCI LVN et B2 Transmission pour leur accompagnement. Anticiper est la clé de la réussite : il ne faut pas attendre pour réfléchir à la transmission de son entreprise.

Prochaine conférence sur le sujet, le 19 novembre à Suarlée

CONTACT AKT - CCI LVN

Vous vous posez des questions relatives à la transmission ? N'hésitez pas à prendre contact avec Sara Garcia, conseillère en transmission d'entreprises.

Sara Garcia - sg@akt-ccilvn.be - 0474/64.06.00

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

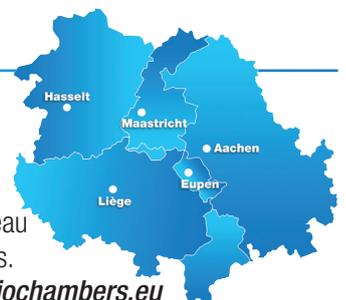
Grâce au réseau des Chambres de Commerce belges à l'étranger, AKT - CCI LVN organise diverses activités afin de permettre à ses membres de rencontrer des partenaires potentiels.

📍 Euregio

Développez votre business dans l'Euregio.

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

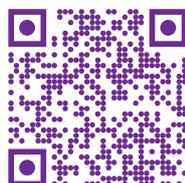
Visitez notre site : www.euregiochambers.eu



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-Haillot
DOMAINE VITICOLE DU CHENOY	5080 La Bruyère Emines

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 Remicourt 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 Battice



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 Waremmme

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.

GRATUIT



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
- **négoier** 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.

REMISE



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 :

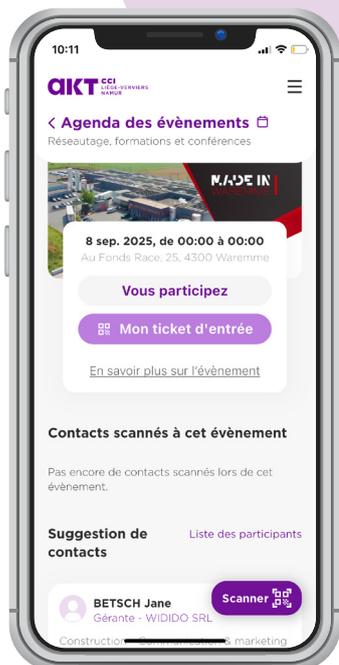
- Choix entre 3 niveaux de couverture différents – Grey, Orange, black
- Tarif forfaitaire unique par collaborateur en fonction du pack sélectionné
- Tarif global négocié et préférentiel
- Audit gratuit de vos protections existantes

BOOSTEZ VOTRE NETWORKING EN 4 ÉTAPES

avec l'app AKT - CCI LVN

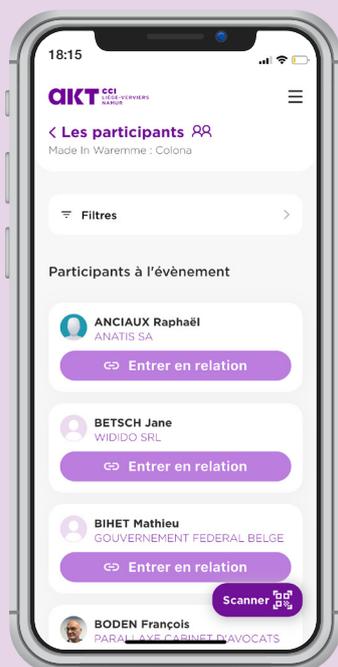


1



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



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 !

GAGNEZ EN VISIBILITÉ

via nos canaux d'information

Revue de **Presse**

AKTUS^{CCI}

L'HOBBIZ

LOBBIES + HOBBIES + BUSINESS

EXPLOREZ NOS
NOMBREUSES
POSSIBILITÉS DE
PUBLICATIONS
D'ANNONCES

• **REVUE DE PRESSE**

Touchez quotidiennement plus de 12.000 personnes à travers toute la Wallonie. 3 formats possibles.



PLUS D'INFOS

• **AKTUS CCI**

Touchez environ 20.000 visiteurs, 35.000 vues par mois, dont 17.000 visiteurs uniques.



PLUS D'INFOS

• **L'HOBBIZ**

Publié en 4000 exemplaires, 2 fois/an, en 3 éditions distinctes : Liège, Verviers et Namur.



PLUS D'INFOS

CONTACT : commercial@akt-ccilvn.be

AKT **CCI**
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR



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.

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**
Pendaison de crémaillère
Mercredi 12 novembre, Ecolys à Suarlée
- **BACKSTAGE**
Orchestre Philharmonique Royal de Liège
Vendredi 14 novembre à l'OPRL
- **CONFERENCE**
Comment (ne pas) rater la transmission ou la reprise de son entreprise : Mode d'emploi
Mercredi 19 novembre, Ecolys à Suarlée
- **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



www.azprint.be

La passion de l'imprimé



Imprimerie AZ Print sa

Rue de l'Informatique 6 | B-4460 Grâce-Hollogne ^(Z1)

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



The mark of responsible forest management



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 trierautil.be

Fostplus 