

L'HOBBIZ

LOBBIES + BUSINESS

n° 10 / octobre 2025



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

GUIDE PRATIQUE
**Devenez actionnaires
de votre entreprise**

PORTRAITS
Des championnes
à l'exportation

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

RENCONTRE
Hugo Paul, l'explorateur
de communautés



noshaq

**PROVOCATEURS
DE POSSIBLES.**

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

www.noshaq.be

SIÈGE DE LIÈGE

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

SIÈGE DE NAMUR

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

PRÉSIDENT

David Eloy



CHEF D'ÉDITION

Frédéric VAN VLODORP
fvv@akt-ccilvn.be

PUBLICITÉ

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

JOURNALISTES

Michael SCIUS, Jacqueline REMITS et France DEUSE

PHOTOS

Patrick MORIAME, Marie DUMONT

IMPRESSION

AZ Print

MISE EN PAGE

Sabine RENAUVILLE

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

L'HOBBI

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



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 



25 Aurélie Lejeune
Armacell Benelux

SOMMAIRE

01 Edito

TABLE RONDE

04 L'industrie wallonne face aux défis du futur

PORTTRAITS

Championnes à l'exportation

11 Ateliers Hubert Gerken

13 Castle Dairy

15 Corman

17 Iwan Simonis

19 Kamps

21 Teledyne ICM

23 Multitra

25 Armacell Benelux

INTERVIEW

26 David Eloy, réélu président, trace l'avenir

ANNIVERSAIRE

29 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

41 Quelques-uns de nos événements en images

52 Rencontre avec Hugo Paul,
explorateur de communautés

55 Un an de transition réussie
vers un entrepreneuriat durable

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

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

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

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

72 Agenda



52 NetworkKING
Academy

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:

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

Ludovic Piraux est CEO de la société 3B Fiberglass basée à Battice, qui a également des activités en Norvège et en Inde. Elle occupe environ 1.000 personnes et est détenue par le groupe indien Prana Group, qui est principalement actif dans la chimie mais qui investit énormément dans la fibre de verre.

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

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

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

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

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

Est-on réellement si désindustrialisés en Wallonie ?

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

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

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

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

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

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

Ludovic Piraux : Nous, on fabrique de la fibre de verre. On ne la voit jamais, mais elle est présente plus ou moins partout. C'est un produit stratégique pour l'Europe, mais qui petit à petit est en train de disparaître, alors que la demande est là. Il disparaît simplement parce qu'on n'a pas réussi à préserver une concurrence loyale sur le marché européen. On subit la non-compétitivité des coûts de l'énergie, des coûts salariaux et on opère dans un marché global où on est confronté principalement à une concurrence déloyale de la part d'acteurs chinois qui opèrent à partir de la Chine, mais plus seulement. Notre plus gros souci aujourd'hui, ce sont des acteurs chinois qui ont investi dans une zone économique en Égypte et qui produisent avec des coûts incroyables. Ils sont subsidiés par l'État chinois et l'État égyptien. Ils ont des surcapacités énormes qu'ils vendent sur le marché européen à des prix qui sont inférieurs à nos coûts variables.



Jean-Christophe Dehalu

On parle de réindustrialiser ou d'accélérer l'industrialisation de l'Europe, mais je pense qu'il faut aussi avoir un volet sur la préservation de l'industrie qui est présente aujourd'hui sur le sol européen, notamment belge. Il faut voir comment on peut aider ces entreprises à rétablir une concurrence loyale. C'est une problématique qui devrait être gérée au niveau de l'Europe, mais je pense que l'Europe aujourd'hui est complètement dépassée par rapport à ces problématiques. Leurs préoccupations sont ailleurs, donc je pense que les Etats membres et les régions ont un rôle à jouer pour essayer de faire changer les outils et nous faire bénéficier de mesures concrètes et rapides.

« On subit la non-compétitivité des coûts de l'énergie, des coûts salariaux et on opère dans un marché global où on est confronté principalement à une concurrence déloyale de la part d'acteurs chinois »

Ludovic Piraux, chief executive officer de 3B Fiberglass

J.-C.D. : En Europe, on doit toujours être excellents et toujours monter en innovation, en compétence en ingéniosité, pour rester pertinent. C'est un métier très difficile et on se sent parfois un peu seul quand on est entrepreneur industriel. C'est là qu'AKT a sans doute un rôle à jouer pour permettre aux industriels wallons d'échanger et de structurer une communauté d'entrepreneurs.

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

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



Ludovic Piraux

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

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

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

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

Michael Labro, CEO de PMSweet

L.P. : Effectivement, on voit un gros changement en termes d'absentéisme depuis le Covid, c'est monté en flèche et on n'arrive pas à maîtriser ce phénomène. On essaie de passer beaucoup de temps avec les gens, mais l'absentéisme s'est aggravé avec des mesures comme celle des trois jours d'absence sans certificat médical.

Quelles sont les mesures prises pour favoriser l'industrie ?

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

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

Un des chantiers qui avance aussi est de pouvoir répondre aux besoins des sociétés en termes de compétences par la réforme du Forem et de l'accompagnement des chercheurs d'emploi. Avec la fin des allocations illimitées dans le temps, le Forem et les CPAS vont devoir se repenser pour prendre en charge ceux qui vont revenir activement sur le marché du travail par nécessité.

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

LP. : Un paramètre important est la revalorisation des métiers techniques. Cela reste un problème dans notre secteur, le problème existe depuis des années et n'est toujours pas résolu. Pour certains profils, il faut deux ans, trois ans pour trouver un candidat.

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

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

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

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

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

Yves Warnant, CEO d'Arvest Group

Comment les banquiers, les investisseurs et toutes les parties prenantes réagissent quand un jeune entrepreneur leur dit « je vais construire une usine de 17.000 m² » ?

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



Michael Labro

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

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

LP. : Dans notre pays, le problème lorsqu'on veut faire passer un message au politique, c'est de trouver le bon ministre. Les compétences sont tellement divisées qu'il faut bien viser. En général, ils sont très réceptifs, ils sont toujours disposés à nous recevoir et à dialoguer. Après, quand on doit mettre les choses en place, c'est beaucoup plus compliqué, aussi parce qu'ils n'ont pas de moyens. Quand il faut écrire des lettres pour nous soutenir auprès de la Commission européenne, on peut vraiment compter sur eux, mais pour nous aider à trouver des solutions sur le coût de l'électricité, ça bouge très peu.



Yves Warnant

Pour vous qui êtes, peut-être plus que dans d'autres secteurs, dans des délais plus longs, avec de gros investissements pour de l'infrastructure, des équipements, etc., l'incertitude géopolitique a-t-elle un impact encore plus considérable ?

Y.W. : Nous, côté PME, c'est clair que ça pourrait tuer certaines entreprises, on le sent. Certains, depuis le mois de janvier, suite à l'arrivée de Trump, attendent pour prendre des décisions. Et en attendant, on ne fait rien et toutes les entreprises qui sont derrière pour fournir services ou équipements sont à l'arrêt. C'est certain, cette incertitude aura un gros impact sur la situation économique.

LP. : Clairement. Nous observons aussi ce ralentissement sur pas mal de marchés. Le marché automobile, par exemple, aujourd'hui. C'est lié aussi à la transition énergétique. Ils ne savent pas tous comment se positionner.

Et puis il y a aussi la problématique liée à la fermeture du marché américain qui entraîne une plus grande quantité d'importations chinoises disponibles pour le marché européen qui va avoir un impact désastreux. Dans notre industrie, on a une dizaine d'usines en Europe et deux viennent de fermer en 18 mois ; l'impact est donc énorme.

Dans l'industrie, petites PME et grosses entreprises sont-elles logées à la même enseigne ? Sont-elles plutôt partenaires ou concurrentes ? Sont-elles soutenues de la même manière par les pôles de compétitivité par exemple ?

Y.W. : Quand tu es une petite entreprise, tu essaies d'être pragmatique, d'aller au plus efficace et là tu peux vraiment développer une compétitivité. Mais ces différents pôles de compétitivité, ça prend du temps, il faut des ressources. Quand tu as un site qui est en baisse, tu reviens à l'essentiel et tu ne profites pas de ce genre d'opportunité.

J.-C. D. : La présence des PME est-elle satisfaisante dans les pôles de compétitivité ? Je dirais qu'on pourrait s'améliorer. C'est pour ça, d'ailleurs, que l'ensemble de la politique de l'innovation de la région est en cours de réforme pour la rendre plus impactante, plus efficiente au service de ces enjeux industriels.

On évite toujours, chez AKT for Wallonia, d'opposer les petites entreprises aux grandes. Il peut parfois y avoir des problèmes entre les grands groupes et les PME sous-traitantes, mais il y a surtout de nombreuses collaborations fructueuses.

L'aide à l'investissement est-elle suffisamment accessible selon vous ?

L.P. : Les projets européens, c'est un processus très lourd. Il faut presque une organisation dédiée pour rentrer là-dedans, et que ça fonctionne, ou payer des consultants à prix d'or. En ce qui concerne les projets au niveau wallon, on s'inscrit beaucoup plus dans les projets de développement pour l'instant plutôt que dans la recherche pure. Et on se rend compte que c'est assez compliqué ou que les aides sont vraiment limitées par rapport à ce qui existe chez nos voisins.

On sait que la Région wallonne a peu de moyens mais il faudrait essayer d'avoir une démarche un peu inverse. C'est-à-dire de comprendre ce que l'entreprise veut réaliser, notamment pour son processus de décarbonation, et la soutenir là-dedans pour essayer de venir avec des aides concrètes plutôt que de les forcer à rentrer dans un carcan qui ne convient pas nécessairement au projet idéal de l'entreprise.

J.-C. D. : Au-delà de la réforme des écosystèmes, il y a la réforme du décret recherche. Dans le cadre de cette réforme, ce qu'on porte pour le moment, c'est une simplification drastique des procédures et du montage de consortiums. Il s'agit donc d'avoir des choses qui sont beaucoup plus flexibles en termes de montage de projets, beaucoup plus rapides en termes de processus administratifs, avec comme contrepartie une exigence d'impact économique. C'est donc réorienter les moyens publics, qui sont limités (200, 250 millions pour la recherche en Wallonie), vers des projets qui seront le plus à même de créer de la valeur ajoutée ou de l'emploi.

Pour les aides à l'investissement, la réforme vient de passer, ils ont arrêté les nouvelles règles qui seront d'application le 1er janvier 2026, avec un système qui est plus simple, à points, et qui met le focus sur les projets les plus à même de contribuer au développement économique. Malheureusement, au fur et à mesure des conclave budgétaires, les moyens sur les aides aux entreprises sont de plus en plus sous pression. Une des missions d'AKT for Wallonia, c'est d'essayer de préserver un maximum de moyens publics.

Y.W. : Si on veut industrialiser, et rapidement, il faut aussi des porteurs de projets, il faut des gens qui ont envie de développer de nouvelles industries et les aider à savoir comment bien le faire. Il faut amener des personnes à se dire : « J'ai des opportunités et avec tout ce qu'on a ici, on pourrait faire une Silicon Valley d'industries. »

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

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

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

J.-C.D. : Il y a sans doute un rôle à jouer pour le monde patronal au sens large, pour contribuer à cette dynamique de changement sociétal. En Flandre, ce sont des acteurs privés qui ont ce rôle, c'est une sorte de coaching par des pairs.

« Dans les incubateurs, souvent on se retrouve face à des agents de la fonction publique : est-ce la meilleure façon de susciter l'esprit d'entreprendre ? »

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

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

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



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

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

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

Une histoire industrielle et humaine

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

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

L'innovation ancrée dans le réel

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

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

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

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

Des partenariats solides et variés

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

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

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

Une recherche qui change la société

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

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

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



Four Plasma avec notre partenaire Hydrométal à Engis



Funded by
the European Union

CONTACT

Romain Logist :
romain.logist@crmgroup.be

CHAMPIONNES À L'EXPORTATION

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

Dossier de **Jacqueline Remits**

Connaître le **marché local** et la **législation en cours**



**Ateliers
Hubert Gerken**
Emna Belaïd,
Supply Chain and Lean
Manager



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « L'entreprise a été créée en 1936 par Hubert Gerken. Au début, le produit fabriqué était le balai électrique pour les moteurs électriques. A cette époque, le marché était local (sidérurgie, tram...). Au fil du temps, l'entreprise a créé des filiales en France, Suède, Chine et Malaisie. Par après, elle a acquis des sociétés en Allemagne, Pologne et République Tchèque. Depuis 2016, Gerken appartient au groupe américain Wabtec. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Depuis les années 1980. Au fur et à mesure du développement de l'entreprise, de nouveaux produits ont vu le jour avec l'usinage de graphite pour les fonderies d'aluminium et les verreries. Puis, ont été développés les retours de courant. Grâce à ces nouveaux produits, Gerken a pu s'ouvrir davantage à l'international. D'abord en Europe (Allemagne, France, Espagne, Pays-Bas), puis dans le monde (Canada, Asie, Moyen-Orient). L'export représente 88 % du chiffre d'affaires total. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « Une diminution des clients belges, avec la fermeture des entreprises sidérurgiques et la recherche de nouveaux clients pour nos nouveaux produits. »

En quoi votre modèle facilite-t-il les échanges internationaux ? « Le fait d'avoir des filiales et des représentants commerciaux sur place qui connaissent bien le marché local est un atout. Comme avant 2016, Gerken était une entreprise familiale, les enfants du fondateur se déplaçaient beaucoup. L'entreprise s'est réellement développée grâce aux contacts directs et aux filiales. La démarche de s'ouvrir à l'international a été bien étudiée et cela a permis un lancement sans incident. »

Quels sont vos atouts à l'export ? « Nous sommes une société de produits de niche. A l'international, peu de sociétés fabriquent les balais électriques, par exemple. Depuis 2016, on peut profiter du réseau de Wabtec pour vendre à des sociétés sœurs et à leurs clients. Cela a permis d'augmenter nos parts de marché. Nos produits sont de qualité et touchent à la sécurité de personnes. Ils se retrouvent un peu partout dans le monde. Malgré le fait que nos sociétés soient attachées à Wabtec, nous sommes plutôt présents sur les marchés asiatique et européen. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « En interne, les collaborateurs parlent au moins l'anglais et certains le néerlandais, l'allemand ou l'italien. Le contact avec les clients se fait par l'intermédiaire des filiales et des partenariats. Aujourd'hui, le fait que Gerken fasse partie d'un groupe international qui possède des usines un peu partout dans le monde, facilite encore davantage le contact avec les clients. »

Quel impact a la situation internationale sur votre stratégie en la matière ? « A l'heure actuelle, le marché américain est quasi inexistant. Les mesures du Président Trump n'ont pas d'impact sur nous. Évidemment, si les autres pays (hors UE) se mettaient à agir de même, cela deviendrait problématique. Et si l'Europe adoptait les mêmes contre-mesures, nous deviendrions moins compétitifs pour le marché des balais. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « De faire une étude de marché solide, de voir les concurrents, l'utilité et le besoin du produit, de connaître le marché local et de se renseigner également sur la législation en cours. »

Ateliers Hubert Gerken SA
Parc industriel de Petit-Rechain, avenue du Parc • 4800 Petit-Rechain
087 39 49 00 • ggb-commercial@wabtec.com • www.gerken.be



CALLENS : 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

Chaque pays a ses propres demandes

Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ?

« Castle Dairy, fondée en 1934 à Plombières, est spécialisée dans les mélanges laitiers nutritionnels sur mesure pour l'industrie agroalimentaire. Notre nouvelle usine de 35 000 m² à Lontzen, entièrement alimentée à l'énergie solaire, se consacre à la transformation et au conditionnement de produits végétaux, pour le même secteur. »

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

« L'entreprise pour les produits laitiers exporte depuis plus de vingt ans. Pour les produits végétaux, l'usine étant nouvelle, l'export est forcément récent. L'export représente 80 % du chiffre d'affaires annuel de Castle Dairy. »

Quel est votre rôle chez Castle Dairy ?

« Je travaille pour Castle Dairy depuis une dizaine d'années. Je me suis d'abord occupé des produits laitiers, aujourd'hui des deux secteurs, mais surtout des ingrédients à base de plantes. »

Qu'est-ce qui a poussé l'entreprise à se tourner vers l'exportation ?

« Les poudres laitières sont essentiellement destinées à l'export pour les pays qui ne produisent pas de lait. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? En explorez-vous d'autres ?

« Pour les ingrédients à base de plantes, le marché belge étant assez petit, nous sommes en train de développer les marchés européens, essentiellement les pays baltes, scandinaves, l'Allemagne, l'Autriche, la France... Ensuite, il y aura le Proche-Orient. »

Quel impact a la situation internationale (droits de douane aux US...) sur votre stratégie en la matière ?

« Pour l'instant, nous n'approchons pas les États-Unis, le marché européen est assez grand. »

Avez-vous une spécificité ? « Beaucoup d'entreprises, de start-ups, aux Pays-Bas, en Belgique, en France, en Autriche, en Allemagne, viennent chez nous pour faire traiter leurs produits. C'est l'une de nos forces, pas seulement de produire, mais aussi de

Castle Dairy

Michael Schleifer,
directeur
du développement
des marchés
stratégiques



coproduire pour des clients. Par exemple, un traitement de drèches de bière. Notre nouvelle usine nous permet d'offrir ces services. Ensuite, ces clients nous demandent de les renvoyer à leurs clients, ou ils les récupèrent, ou on les entrepose. »

Participez-vous à des salons spécialisés ?

« Nous participons à la plupart des grands salons internationaux en Europe, Anuga, Sial... »

Avez-vous bénéficié d'aides spécifiques ?

« Oui, nous avons reçu des aides de l'Awex, nous discutons avec eux. »

Avant d'exporter, avez-vous réalisé un travail spécifique en amont ?

« Nous n'avons pas de clients qui frappent à notre porte en sachant exactement ce qu'on produit. Nous devons les en informer. Notre service R&D développe de nouveaux produits. Ensuite, nous devons communiquer aux clients sur ces innovations et ce qu'ils peuvent en faire. Il y a beaucoup de travail en amont. »

Que faut-il savoir avant de se lancer à l'international ?

« Le plus important est de savoir que le même gant ne va pas à tout le monde. Chaque pays a ses propres demandes. Avant d'envoyer une marchandise, il faut faire des tests documentaires pour être sûrs que tous les documents sont là. Sinon, on risque de se retrouver coincé avec des containers au port. On apprend au fur et à mesure. »

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

« Il faut être assez flexible, bien étudier le marché avant de se lancer, savoir que, pour certains marchés, on peut travailler avec des distributeurs, pour d'autres directement avec les acheteurs. Et connaître les langues. Dans notre entreprise, on compte sept ou huit langues différentes. »





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

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

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

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

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

Une success-story wallonne à l'international

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



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

Un partenaire stratégique pour les entreprises

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

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

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



RENO

ENERGY

CONTACTS

www.reno.energy

Loïc Lempereur

Technico-commercial pôle énergie B2B
0493 07 84 28

l.lempereur@reno.energy

Martin Henrard

Technico-commercial pôle énergie B2B
0497 34 05 85

m.henrard@reno.energy

Beaucoup de business se fait encore physiquement



Corman
Benoît Leclercq,
directeur commercial



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Depuis 1992, la société Corman fait partie du groupe français Savencia. Aujourd'hui, Corman compte trois business units à destination des industriels, des artisans (food services) et des consommateurs (retail). Corman est spécialisé dans le beurre. A partir de la matière grasse laitière, nous fabriquons des beurres destinés au retail, des blocs et plaques de beurre pour les artisans et des beurres industriels pour l'industrie agroalimentaire. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Corman est active à l'exportation depuis les années 1970. Au début en Europe, ensuite en Asie, puis au Moyen-Orient et enfin en Amérique du Nord. »

Quels produits exportez-vous ? « Nous exportons essentiellement les produits pour les artisans et les industriels, mais aussi des produits consommateurs en sous-traitance sur certains marchés. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « Aujourd'hui, ce sont toujours les mêmes marchés à l'export qui tirent la croissance. Essentiellement l'Asie, dont beaucoup la Chine, le Moyen-Orient et l'Amérique du Nord. »

En explorez-vous d'autres ? « On développe toujours l'Asie du Sud-Est, la Chine, le Moyen-Orient et accessoirement l'Amérique du Nord. »

Quel impact a la situation internationale sur votre stratégie en la matière ? « Au niveau du groupe Savencia, la situation n'a pas tellement d'impact. Nous avons beaucoup d'usines à travers le monde et nous fabriquons localement de nombreuses spécialités. En ce qui concerne Corman, le marché aux États-Unis est assez faible pour les parties food services et industries. Cela ne nous tracasse pas trop. C'est davantage la tension entre l'Europe et la Chine qui pourrait nous poser problème. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Nous comptons des équipes commerciales pour l'Europe et d'autres pour la grande exportation. Ces personnes s'occupent des marchés Asie, Moyen-Orient et de certains marchés spécifiques. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ? « Nous avons des échanges assez réguliers avec l'Awex lors de salons professionnels à l'étranger, ou lors de séminaires en Belgique lorsque des thèmes nous correspondent. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « Quand on va à l'export, un point d'attention essentiel est de connaître les exigences à l'importation du pays. Au fil des années, nous avons acquis une expertise pour pouvoir analyser les contraintes à l'importation. Dès qu'on a analysé ces contraintes, le deuxième point important consiste à trouver un partenaire fiable sur place. Quand je dis 'fiable', c'est à la fois au niveau commercial, pour trouver des prospects, et surtout, au niveau financier, une bonne fiabilité et stabilité. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Il faut bien analyser ces deux points d'attention. Et après, être sur le terrain, sur les salons professionnels. A l'exportation, beaucoup de business se fait encore physiquement. Il faut être présent sur les salons, être introduit. C'est pourquoi nous rencontrons les attachés commerciaux de l'Awex sur ces événements. »



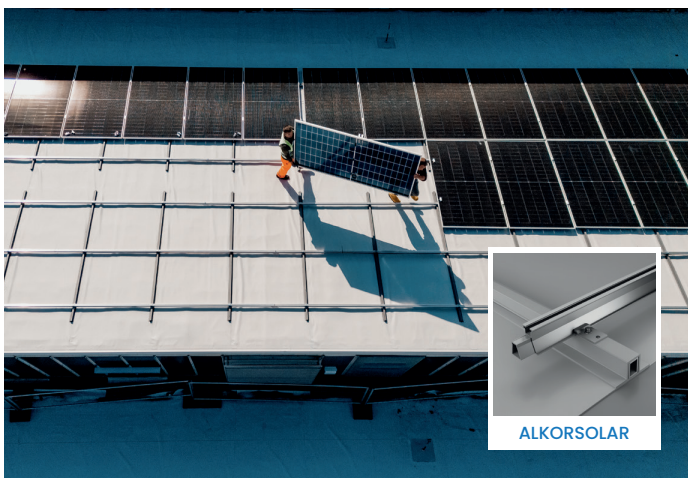
Corman SA
Rue de la Gileppe, 4 • 4834 Limbourg
087 34 22 11 • info@corman.pro • www.corman.pro



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

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

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



S'adapter et respecter la culture des autres



Iwan Simonis
Jérôme Poncelet,
directeur commercial



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Simonis est leader mondial dans la fabrication de draps de billard et de tapis de jeu pour les casinos. L'entreprise existe depuis 1680 et la naissance du billard. En 2012, Iwan Simonis et Saluc SA, à Tournai, leader mondial des billes de billard avec sa marque Aramith, ont fusionné. En 2016, WSP Textiles Limited, fabricant de draps de billard et de feutres pour balles de tennis en Angleterre, a rejoint le groupe qui compte 500 personnes dans la seule partie billard. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Simonis exporte depuis toujours. Aujourd'hui, 1% de notre production est destiné à la Belgique, le reste part à l'export. »

Vos produits varient-ils en fonction des marchés ? « Oui, le marché américain est porteur pour certaines disciplines, le marché chinois pour d'autres. Chaque pays a sa discipline de prédilection. Le groupe envoie le bon produit dans la bonne région. Il y a des spécificités, des standards établis par les différentes fédérations représentant ces disciplines. Chez Simonis à Verviers, on va surtout produire des draps pour le billard français et pour le pool, le billard américain. »

Participez-vous à des salons spécialisés ? « Il en existe peu, mais nous sommes toujours là car nous devons y être. »

Quelles ressources internes mobilisez-vous pour développer l'export ? « L'équipe commerciale compte une dizaine de personnes. Je me partage entre Verviers, Tournai et l'Angleterre, d'autres personnes sont à Verviers, à Singapour, en Chine, en Angleterre, une équipe est aux États-Unis. »

Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « Nous avons des distributeurs partout dans le monde. Nous sommes présents sur une bonne centaine de pays. On a deux ou trois distributeurs par pays sur les cinq continents. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « La Corée est le pays par habitant qui joue le plus au billard. On joue également en Chine, au Vietnam, en Indonésie. Et puis en Europe forcément, en Afrique, en Amérique du Sud, des pays où on joue beaucoup au billard. Nous sommes sponsor pour les compétitions de carambole, le billard français, qui se joue sur des draps Simonis. »

En explorez-vous d'autres ? « On est présent sur tous les marchés dans le monde. Dès qu'une opportunité se révèle, le marché nous contacte parce que nous sommes la référence. En termes de prospection, c'est un peu plus compliqué car, comme nous sommes présents partout dans le monde, on est sur une activité commerciale d'entretien. C'est un peu pernicieux car on peut avoir tendance à s'endormir un peu... L'excès de confiance est le risque dans lequel on ne doit pas tomber. »

Quel impact a la situation internationale sur votre stratégie en la matière ? « Pour l'instant, concernant les États-Unis, le seul risque pour nous, ce n'est pas la concurrence, car comme elle est étrangère aux USA (mexicaine, chinoise...), elle est également soumise aux taxes. Pour l'instant, on est très attentif aux montants, à la situation de la concurrence. On attend de voir. »

Qu'avez-vous appris à l'international ? « Une vraie qualité belge, c'est l'humilité. Se comparer en écrasant l'autre, ça n'a aucun sens. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « L'adaptabilité, c'est très important. Les cultures, us et coutumes, sont tellement différents d'un pays à l'autre, ne serait-ce qu'une façon de dire bonjour, de négocier. Il faut respecter la culture des autres. »



Iwan Simonis SA
Rue de Renoupré, 21 • 4821 Dison
087 33 01 21 • iwansimonis@iwansimonis.com • www.iwansimonis.com



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

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

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

Qui est concerné par cette législation ?

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

Que fait Valipac pour ses clients ?

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

De l'obligation légale à l'atout stratégique

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

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

Un engagement pour l'entreprise et l'environnement

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

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

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



valipac 
POUR UN AVENIR DURABLE

CONTACT

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

Se rendre dans le pays où on souhaite exporter



Kamps
Stéphane Mineur,
project manager



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Kamps, fondée en 1919, est une entreprise spécialisée dans le traitement de l'eau depuis plus de 50 ans. Elle conçoit, développe et fabrique des équipements de purification de l'eau. Les aérateurs de surface à axe vertical basse vitesse, notre produit phare, et les installations de filtration sont fabriqués dans nos ateliers de Battice. Les autres produits, dans des ateliers hautement qualifiés. On fabrique aussi des barges de pompage, le plus souvent des solutions flottantes. Notre entreprise commercialise également divers équipements destinés aux domaines de l'environnement et de l'énergie. En général, on travaille sur des projets qui demandent une plus-value technique. »

Dans quels pays votre entreprise est-elle active ? « Nous sommes actifs dans de nombreux pays d'Europe, d'Afrique, d'Asie, du Moyen-Orient et d'Amérique du Sud. L'entreprise a été reprise par mon père en 2004. A ce moment-là, il y a eu un tournant dans la stratégie de l'entreprise, notamment à l'exportation. En moyenne, l'export représente environ 80 % de notre chiffre d'affaires. »

Quels produits exportez-vous ? « Nous proposons les meilleures solutions et équipements pour fournir une eau de qualité partout dans le monde avec une consommation d'énergie réduite. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « Comme nous travaillons sur des turbines d'aération, nous avons eu accès à pas mal d'entreprises en Belgique, en France, mais aussi sur presque tous les continents, partout où le traitement des eaux est nécessaire. »

Participez-vous à des salons, des foires commerciales ? « Nous participons régulièrement à des foires et salons spécialisés. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Chacun de nous a toutes les cordes à son arc. Nous parlons tous néerlandais et anglais. »

Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « Dans certains pays, nous travaillons avec des partenaires qui facilitent les démarches. »

Quels sont les principaux obstacles rencontrés dans votre démarche d'exportation ? « Exporter est toujours un peu fastidieux au niveau administratif et les réglementations sont différentes d'un pays à l'autre. »

Comment les surmontez-vous ? « Quand nous vendons à des clients qui, à leur tour, vont revendre nos produits sur place, cela permet de simplifier les échanges. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « Actuellement, nous travaillons beaucoup en Afrique. Nous comptons de nombreux projets en Algérie du fait que le pays a décidé d'installer de nombreuses stations d'épuration. Nous sommes aussi actifs en Egypte après avoir travaillé en Afrique du Sud. »

En explorez-vous d'autres ? « Oui, on est toujours à la recherche de nouveaux marchés. Nous avons des projets quasi sur tous les continents. En plus de l'Algérie, nous en avons au Qatar, en France, en République dominicaine, en Egypte, au Rwanda, au Vietnam, au Sri Lanka... »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « Nous avons constaté que le problème est souvent la sécurité de paiement. Au plus il y a de la confiance, au moins il faut de la sécurité. Ce qui simplifie souvent les dossiers. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Chacun doit trouver sa manière d'exporter. Le meilleur conseil que je puisse donner est d'aller dans le pays où on souhaite exporter. Se rendre compte des besoins et rencontrer des gens pour se faire connaître est essentiel. »

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 !



Ne pas négliger l'importance des cultures locales



Teledyne ICM
Julien Lumaye,
directeur général adjoint

Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Chez Teledyne ICM, fondée en 1993, nous possédons plus de trente ans d'expertise dans le développement de générateurs à rayons X portables pour l'industrie avec, au début de l'activité, un focus précis sur les marchés du gaz et du pétrole pour l'inspection de soudures de pipelines. En 2015, ICM a été rachetée par la société américaine Teledyne Technologies. Je suis entré dans la société en 2013. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Depuis le premier jour, ICM exporte ses produits dans le monde entier. »

Quels produits exportez-vous ? « Nous exportons nos générateurs et nos détecteurs de rayons X portables qui peuvent également être utilisés lors d'inspections de sécurité pour analyser des objets suspects. Ce qui nous permet de proposer des solutions de radiographie digitale complète. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ? « Le marché local n'était pas suffisamment important pour permettre l'épanouissement de la société. Notre produit s'adresse à des applications de niche et c'est assez facile de trouver des clients au niveau mondial. »

Par quoi avez-vous commencé ? « Nous avons participé à des salons spécialisés pour nous permettre de présenter nos produits, trouver des partenaires et lier des relations avec des distributeurs locaux. »

Quelles ressources internes avez-vous mobilisées pour développer l'export ? « Aujourd'hui, chez ICM, nous sommes 40 avec une équipe commerciale de cinq personnes qui gèrent l'ensemble des distributeurs dans un territoire spécifique dans le monde entier. Nos commerciaux parlent tous au moins l'anglais et souvent une troisième langue. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ? « De temps en temps, pour la partie sécurité, cela nous arrive d'être sur le pavillon belge lors d'un salon important dans un pays émergent. Mais cela a un coût. Dans les pays où on est déjà bien implanté, on va plutôt se retrouver seul. Cela coûte moins cher. »

Avez-vous recours à des partenaires locaux dans les pays cibles ? « Au fil des ans, nous avons développé un réseau commercial cohérent et fiable, composé de représentations, de distributeurs et de partenaires à travers le monde. Ce réseau performant s'accompagne d'un service après-vente expert, composé de dix ateliers locaux répartis dans le monde entier et d'au moins un site sur chaque continent. »

Qu'avez-vous appris en vous lançant à l'international ? « Chaque pays a ses propres normes, certifications, procédures douanières, qui complexifient parfois l'entrée des marchandises. C'est important d'avoir un partenaire qui maîtrise bien cette partie-là puisque c'est lui le responsable de l'importation des produits. Les barrières sont plutôt liées aux spécificités réglementaires locales. »

Quels sont vos principaux marchés d'exportation aujourd'hui ? « Nous exportons dans plus de 110 pays à travers le monde. »

Quel impact a la situation internationale (droits de douane, taxes...) sur votre stratégie en la matière ? « L'impact de la situation internationale (tarifs) rend les échanges incertains. Il est temps qu'une tarification stable s'installe dans la durée. »

Quels conseils donneriez-vous à une PME qui souhaite exporter pour la première fois ? « Il ne faut pas négliger l'importance des cultures locales. Chaque marché a ses codes, ses attentes, ses façons de faire. Il faut comprendre ces différentes cultures pour bâtir une relation et éviter les malentendus. »

Eurofiber. Lifeline for the digital society

La transformation numérique requiert des réseaux fiables



**Gagnez
en visibilité
avec notre
pack
impAKT**

[3en1]

Laissez votre
empreinte
dans notre
**RÉPERTOIRE
TRANSMÉDIA**

commercial@akt-ccilvn.be



Plus d'infos



AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR

Il faut savoir maîtriser l'aspect législatif

Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ? « Multitra est un commissionnaire en transport. Pour le compte de sociétés, elle prend en charge l'acheminement, l'aspect logistique et la livraison. Multimodale, celle-ci se fait par la route, l'aérien, le maritime ou le ferroviaire. L'entreprise emploie 32 personnes et génère un chiffre d'affaires de 21 millions d'euros. »

Quels services proposez-vous aux entreprises exportatrices ? « Comme tout service logistique, nous travaillons avec un réseau de fournisseurs et sous-traitants privilégiés à travers lesquels nous trouvons la solution pour la société qui va exporter. Exemple, une société veut ramener des containers de Chine à Marseille, dont une partie à destination de Paris, l'autre de l'Amérique du Sud. Nous cherchons la solution et revenons vers la société avec une offre. C'est à nous et à nos sous-traitants d'amener la marchandise aux endroits prévus. En tant qu'intermédiaires, nous prenons la responsabilité du bon acheminement. »

De quelles infrastructures disposez-vous ? « Nous disposons d'une plateforme logistique de plus de 13.000 m² qui permet de stocker pour compte de clients. Certains ont un besoin de stocker pour différentes raisons. D'autres, qui achètent des lots de matériel à prix intéressants, nous demandent de les stocker. Ensuite, nous préparons la commande et assurons le transport de la marchandise vers le lieu choisi par le client. Nous avons aussi un espace de douane sous accises, une zone légale sur laquelle on peut poser de la marchandise non dédouanée sur le sol belge. Des agents douaniers viennent la dédouaner sur place. »

Depuis combien de temps votre entreprise est-elle active à l'international ? « Depuis plus de 25 ans. »

Quels genres de produits transportez-vous pour vos clients ? « Hormis des produits liés à la ligne du froid et des denrées périssables, on stocke et on transporte tout. Des bobines de papier pour une fabrique du côté de Malmédy, des machines pour le compte d'une entreprise qui en fabrique. Nous transportons de tout partout sur la planète. »



Multitra
Pascal Delhalle,
administrateur délégué

Quelles sont les différentes étapes pour mener des produits à bon port ? « En fonction du produit à expédier, certaines sociétés de transport sont utilisées, certains types de camions. Nous avons la compétence et la valeur ajoutée de déterminer quel est le moyen de transport à utiliser et, selon celui-ci, avec quelle société travailler en fonction du type de produits et de destination. »

Quel impact a la situation internationale dans votre domaine ? « Les modalités, le cadre contractuel qui va lier une entreprise à son client final est très important. Le choix du bon incoterm a toute son importance. Avec l'explosion des taxes douanières aux États-Unis, des sociétés qui ont signé certaines formes d'incoterms s'en mordent aujourd'hui les doigts car elles perdent de la marge. Nous jouons ce rôle de conseil dans le choix des incoterms avec tout l'aspect légal. Reste encore la route pour parvenir à destination. »

Quels sont les principaux obstacles rencontrés ? « La législation bouge énormément, les contraintes douanières sont là. Certaines marchandises dites sensibles ne peuvent pas toujours aller d'un point A à un point B. Certains pays n'acceptent pas certains types de produits sur leurs territoires. Il faut savoir maîtriser l'aspect législatif. »

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

« Prenez un conseil auprès d'une société comme la nôtre. Ne partez pas à l'aveugle dans quelque chose qui pourrait, à un moment donné, vous coûter cher. »



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

Bien se renseigner sur les matières douanières et les incoterms

Armacell Benelux

Aurélie Lejeune,
responsable Transport et Expédition



Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ?

« Créée en 1997, Armacell Benelux, une filiale d'Armacell International, est spécialisée dans la production de plaques en mousse PET produites à partir de bouteilles PET de consommation. Nos produits sont 100 % recyclables et sont notamment utilisés dans les secteurs de l'éolien pour les pales et nacelles, pour le transport, les planchers de camions, dans les toits, façades, mobiliers de catamarans et diverses applications. Notre vision est d'être le leader mondial des solutions innovantes d'isolation technique et des composants pour économiser l'énergie et faire la différence dans le monde entier. »

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

« L'entreprise est active à l'export depuis 2010. Nous avons vendu nos plaques en Arabie saoudite pour fabriquer notamment le toit de la gare de Riyad. »

Quels produits ou services exportez-vous ?

« Nous n'avons qu'un seul produit, les plaques en PET, au début principalement pour l'éolien. »

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous tourner vers l'exportation ?

« C'est surtout une combinaison entre une demande de nos clients et le développement du marché par nos commerciaux. On travaille en fonction de nos clients, de leurs demandes et de leurs besoins. »

Par quoi avez-vous commencé ?

« Cela vient par beaucoup de la prospection par le service commercial. »

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

« Depuis 2021, nous avons un service logistique à part entière composé de deux personnes, ma collègue et moi-même. Nous sommes dédiées à 100 % à tout ce qui concerne le transport et l'expédition. Auparavant, les matières logistiques et de douane étaient gérées au sein du service commercial. Mais de manière générale, on a toujours travaillé en étroite collaboration avec notre agence en douane depuis le début. De plus, nous avons régulièrement des webinaires, des newsletters, des informations des transporteurs, auxquels s'ajoutent des formations en externe sur les incoterms, la douane, les documents du commerce international. On essaie vraiment de se tenir à la pointe des informations. »

Avez-vous bénéficié d'un accompagnement spécifique ?

« Au début, on a beaucoup travaillé avec l'Awex pour les foires et salons. »

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

« Aujourd'hui, nous exportons principalement vers le Royaume-Uni, la Suisse, la Turquie, le Canada, les USA, l'Inde et les Émirats Arabie Unis. »

Quel impact a la situation internationale sur votre stratégie en la matière ?

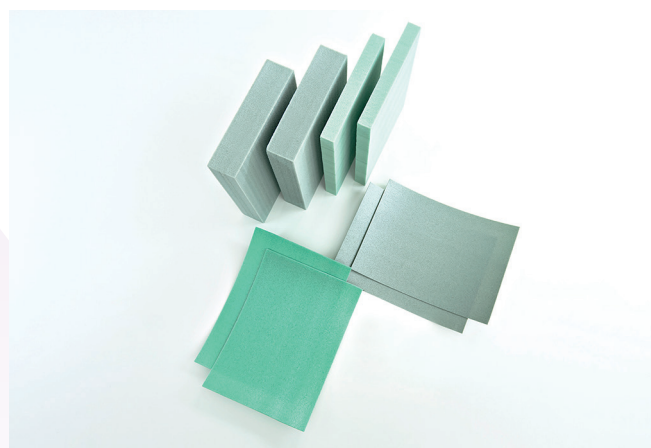
« Nous avons peu d'exportations vers les États-Unis. Pour le moment, nous arrivons à tirer notre épingle du jeu. »

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

« Que c'est un domaine très agile et flexible. Il faut vraiment se tenir au courant de tout. »

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

« Qu'il ne faut surtout pas négliger tout ce qui est les matières douanières et, notamment, les incoterms. Un sujet assez méconnu. Il faut bien se renseigner en matière de droit, taxes et réglementations dans le pays de destination, pour ne pas avoir de surprise par après au niveau des coûts, ou du temps nécessaire. Bien s'entourer aussi, parce qu'on est entouré de partenaires à long terme. On travaille beaucoup avec des partenaires fiables, fidèles et compétents. C'est important. »



Armacell Benelux SComm,
ZI des Plenesses, rue des Trois Entités, 9 • 4890 Thimister-Clermont
087 32 50 70 • info.benelux@armacell.com, www.armacell.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.

Un matin, tout s'arrête.

Vos données ? Chiffrées.

Vos mails ? Inaccessibles.

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

NSI vous accompagne :

✓ Prévention

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

✓ Détection

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

✓ Réaction

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

Contactez-nous !

NSI - Votre cybersécurité. Votre tranquillité. Votre futur.



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.



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

Du 17 au 21 novembre 2025, la Semaine de la Transmission fêtera 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.

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

Près de 60 événements à travers la Wallonie

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

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

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

Une soirée de clôture inspirante

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

Ancrage & Pérennité
Retour sur investissement
Liquidité

MANAGEMENT

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

PERSONNEL

Sentiment d'appartenance
Reconnaissance
Sens du travail

LES BONNES PRATIQUES



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



COMPRENDRE LE MBO

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

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

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

Les étapes clés

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

Les intérêts pour l'entreprise

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



© Photo : iStockphoto.com



LES BONNES PRATIQUES

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



COMMENT DÉFINIR UN MODÈLE D'ACTIONNARIAT SALARIÉ ?

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

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

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

Les modalités de participation

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

Les droits associés

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

LES POINTS À ENCADRER

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



LES BONNES PRATIQUES

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

CE QUE GAGNENT LES SALARIÉS



© Photo : Freepik.com

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

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

Les bénéfices personnels

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

Les bénéfices financiers

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

Les bénéfices professionnels

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

Les bénéfices collectifs

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

LES CLÉS FINANCIÈRES D'UN PROJET RÉUSSI

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

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

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



Les principes clés

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

La sécurisation du projet

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

De la pédagogie et de l'accompagnement

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



LES BONNES PRATIQUES

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

COMMENT ENCADRER JURIDIQUEMENT LE PROJET ?



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

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

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

Les structures juridiques possibles

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

Le contenu essentiel de la convention d'actionnaires

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

La sécurisation juridique

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



”



ASSURER LA MISE EN PLACE ET L'ACCOMPAGNEMENT

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

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

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

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

Pour plus d'informations:

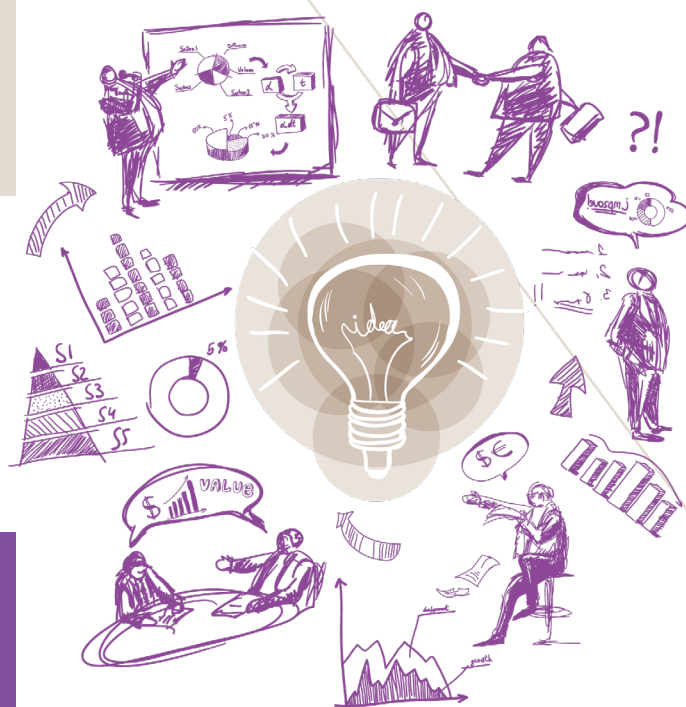
Wallonie Entreprendre
sabine.colson@wallonie-entreprendre.be

Les étapes de mise en œuvre

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

L'accompagnement recommandé

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



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

AKT **CCI**
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR



DIVIDENDES ET FISCALITÉ : RÉSERVE DE LIQUIDATION OU RÉGIME VVPRBIS ?

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

La réserve de liquidation : un avantage à long terme

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

EXEMPLE :

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

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

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

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

Le régime VVPRbis : pour une distribution rapide

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

EXEMPLE :

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

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

Quel régime choisir ?

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

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



Une stratégie fiscale éclairée

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

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



CONTACT

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



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

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

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

www.ceps-esm.be



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

SPRINKLAGE

- ✓ MAINTENANCE
- ✓ ENTRETIEN
- ✓ DÉPANNAGE



www.esm-solutions.be



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

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

www.vidyas.be



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

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

www.cegis.com

Garden Party Sous le Château à Andrimont

C'est dans les jardins du traiteur Pierre Michel que la communauté d'AKT - CCI LVN s'est retrouvée une dernière fois avant l'été. Un cadre bucolique pour des rencontres qui sentaient bon les vacances...



Benoît Brouwers (Cigal Développement),
Bernard Frédéric (Menuiserie Robert Frédéric),
Olivier Tombeur (Cigal Développement)



Jean-Michel Hauteclair (Delbecq),
Pierre-Philippe Grignard (RGF)



Ludivine Beaujean, Noémie Oblin (Sales Talents),
Didier Zovi (Eurofides)



Clémence De Mos (AKT - CCI LVN),
Tanguy Seynaeve (Acson), **Christophe Naa** (AKT - CCI LVN)



Francine Dolcimascolo (SD Worx), **Christophe Jablonski** (AZ Print),
Hugues Vermeire (Inddis), **Fabrice Casul** (MLD Product Media),
Sandrine Flusin (Gostore), **Jean-Michel Hauteclair** (Delbecq),
Christophe Taminiaux (Gostore), **Yesmina Hantout** (Yes4)

AKTeur de Terroir chez Vivardent à Sprimont

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

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



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

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

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



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



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



Sébastien Willems
(Perlav)

Vincent Berger
(Wust)



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

Simplifiez-vous la vie.



INTERIM

RECRUTEMENT - ASSESSMENT



Confiez vos recrutements à nos experts.

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

TRIANGLE SOLUTIONS RH

Tel : 02 217 01 90

info@triangle-solutions-rh.be

www.triangle-solutions-rh.be



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

Etude Bordet

HUISSIERS DE JUSTICE

NOS SERVICES

SCORING
SCREENING
EAB CHECK

RÉCUPÉRATION
AMIABLE

CONSTATS

RECouvrement
JUDICIAIRE



POURQUOI FAIRE APPEL À NOUS

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

NOUS NE TRAVAILLONS PAS SEULEMENT POUR VOUS
MAIS SURTOUT AVEC VOUS



Etude Bordet
HUISSIERS DE JUSTICE

Quai des Ardennes 118-119,
4031 Angleur - Liège

De 6h00 à 19h00 du lundi au vendredi

☎ 04 361 61 61

☎ 04 367 59 32

info@etudebordet.com

www.etudebordet.com

Soirée Conférence à la Maison du Cyclisme d'Aywaille

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

(Photos Marie Dumont / Twenty2)



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



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



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



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



Michaël Mathias (TAT)
Thierry Dewingaerden (MCC Label)



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



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



Network**KING** Academy chez Unibox à Chaineux

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

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

Une nouvelle session aura lieu le 28 novembre à Namur.

(Photos : Marie Dumont / Twenty2)



Olivier Huppertz (Saporini)



Olivier Colle (Moustic)



Le groupe dans une ambiance conviviale.



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



Présentation
de l'application
AKT - CCI LVN

Plénière Oxygène au Préhistomuseum

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

Fernand Collin
(Préhistomuseum)



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



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



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



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

Hugo Paul
(Explorateur de tribus)



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



(Photos Marie Dumont / Twenty2)



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



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



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



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

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

Hugo Paul se définit comme un explorateur de communautés.

Cette personnalité hors du commun était l'invité de la journée de la plénière des groupes Oxygène d'AKT - CCI LVN organisée au Préhistomuseum à Flémalle.

Comment décrivez-vous votre activité ?

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

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

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

Pouvez-vous citer quelques exemples ?

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

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

Et que reprenez-vous de ces expériences ?

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



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

L'éducation est au cœur de mon engagement. Une phrase m'a marqué :

« On entend plus facilement un arbre qui tombe que des jeunes pousses qui grandissent dans la forêt. »

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

Quelle place occupe le développement durable dans vos expériences ?

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

Vous parlez de « société écologique ».

Que voulez-vous dire ?

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

Comment transposez-vous cette approche au monde économique ?

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

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

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



UNE EXPLORATION POUR FAIRE TRIBU



Doit-on transformer l'entreprise en tribu ?

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

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

Comment les dirigeants peuvent-ils faire percoler cette approche ?

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

Quels sont les pièges à éviter ?

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

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

Hugo PAUL

AKT CCI
LIEGE-VERVIERS
NAMUR

RENCONTRE



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

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

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

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

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

Êtes-vous confiant dans l'avenir ?

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

Envie de rejoindre la communauté Oxygène ?

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

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

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

RESPIREZ

GRÂCE AUX GROUPES DE
PARTAGE D'EXPÉRIENCES



Oxygène
PAR AKT - CCI LVN

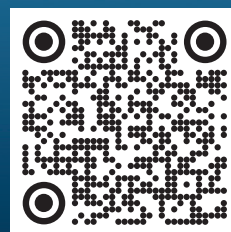


**Bénéficiez 1x/mois
de l'expérience
de vos pairs**

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

Ayez accès à :

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



Un an de transition réussie vers un entrepreneuriat durable

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



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



Adventill - Michel Coëme :

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



AIDE - Delphine Eloy :

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



Amplitude - Mona Giacometti & Kevin Polet :

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



Eloy - Lounis Azibi :

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



EyeD Pharma - Olivier Vanbrabant :

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



PlantC - Aricia Evlard :

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



Standard de Liège - Bruno Ceccato & Isabelle Henry :

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



Widetech - Hazal Tosun :

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



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

Adventill - Michel Coëme :

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

AIDE - Delphine Eloy :

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

Amplitude - Mona Giacometti & Kevin Polet :

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

ELOY - Lounis Azibi :

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

EyeD Pharma - Olivier Vanbrabant :

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

PlantC - Aricia Evlard :

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

Standard de Liège - Bruno Ceccato & Isabelle Henry

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

Widotech - Hazal Tosun :

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



Quel était le principal enjeu ?

Adventill - Michel Coëme :

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

AIDE - Delphine Eloy :

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

Amplitude - Mona Giacometti & Kevin Polet :

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

ELOY - Lounis Azibi :

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

EyeD Pharma - Olivier Vanbrabant :

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

PlantC - Aricia Evlard :

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

Standard de Liège - Bruno Ceccato & Isabelle Henry

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

Widotech - Hazal Tosun :

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



Après un an, quel est le projet phare ?

Adventill - Michel Coëme :

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

AIDE - Delphine Eloy :

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

Amplitude - Mona Giacometti & Kevin Polet :

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

ELOY - Lounis Azibi :

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

EyeD Pharma - Olivier Vanbrabant :

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

PlantC - Aricia Evlard :

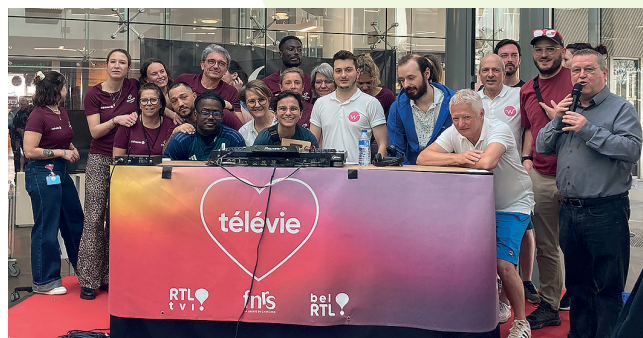
« Le processus d'achat. Il remet en question chaque décision : besoin réel, reconditionné, local ? Une démarche exigeante mais fondatrice. »

Standard de Liège - Bruno Ceccato & Isabelle Henry

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

Widetech - Hazal Tosun :

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



La Certification en Entrepreneuriat Durable en quelques chiffres

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

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

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



Devenez entrepreneur du changement, certification à l'appui !



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

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

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



AKT **CCI**
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR

CONTACTEZ-NOUS :

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



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

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



Un recyclage adapté aux défis des batteries lithium-ion

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

Sécurité et environnement : deux priorités indissociables

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



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

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

Un accompagnement sur mesure pour les entreprises

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

Ensemble, agissons pour un avenir durable

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

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

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

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

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

Année 1

3 BONNE SANTÉ ET BIEN-ÊTRE



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



13 MESURES RELATIVES À LA LUTTE CONTRE LES CHANGEMENTS CLIMATIQUES

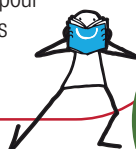


De la **sensibilisation du personnel** aux enjeux climatiques : organisation d'une fresque du climat et d'une fresque du numérique.

4 ÉDUCATION DE QUALITÉ



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



13 MESURES RELATIVES À LA LUTTE CONTRE LES CHANGEMENTS CLIMATIQUES



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



12 CONSOMMATION ET PRODUCTION RESPONSABLES



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



16 PAIX, JUSTICE ET INSTITUTIONS EFFICACES



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



12 CONSOMMATION ET PRODUCTION RESPONSABLES



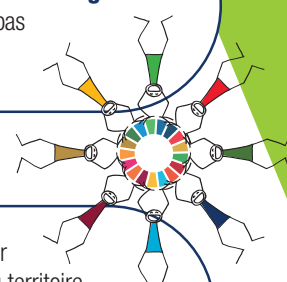
Des **outils pour embarquer nos fournisseurs** dans notre démarche : une charte d'achats durable et une évaluation fournisseurs.



17 PARTENARIATS POUR LA RÉALISATION DES OBJECTIFS



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



12 CONSOMMATION ET PRODUCTION RESPONSABLES

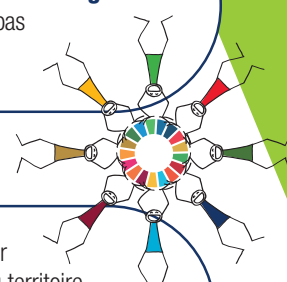


Des **outils** pour rendre nos **événements plus durables** : une fiche de recommandation « traiteurs », une fiche de recommandation « lieux éco-responsables ».

17 PARTENARIATS POUR LA RÉALISATION DES OBJECTIFS



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



Année 2

16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



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



3 BONNE SANTÉ
ET BIEN-ÊTRE



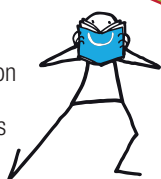
Promotion de la santé physique
via un challenge
sportif en équipe,
et l'organisation
de lunchs sains.



4 ÉDUCATION
DE QUALITÉ



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



16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



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



16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



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



10 INÉGALITÉS
RÉDUITES



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



12 CONSOMMATION
ET PRODUCTION
RESPONSABLES



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



16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



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



16 PAIX, JUSTICE
ET INSTITUTIONS
EFFICACES



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



15 VIE
TERRESTRE



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



Soutien au commerce international

AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR



📍 Formalités export

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

📍 Traductions

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

📍 Formations

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

📍 Helpdesk

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

📍 Masterclasses



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

📍 Mise en réseau

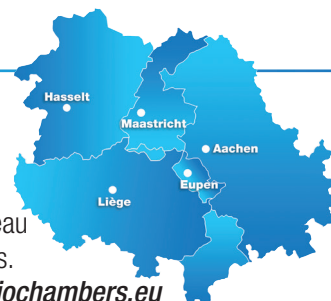
Grâce au réseau des Chambres de Commerce belges à l'étranger, AKT - CCI LVN organise diverses activités afin de permettre à ses membres de rencontrer des partenaires potentiels.

📍 Euregio

Développez votre business dans l'Euregio.

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

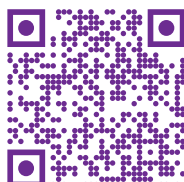
Visitez notre site : www.euregiochambers.eu



Retrouvez-nous sur notre site

AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR

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



Pour tout complément d'information

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

Vous vous posez des questions ?

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

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

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

Les questions qui reviennent le plus souvent

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

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

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

Pourquoi ?

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

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

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



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

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

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

Ces documents sont délivrés par la douane.

Quelques autres exemples de questions fréquemment posées :

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

Helpdesk export:

04/341 91 91 • export@akt-ccilvn.be

Bienvenue aux nouveaux membres!

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

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

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

A

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

B

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

C

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

D

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

E

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

F

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



G

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

H

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

I

IDEAZ & MORE	4970 Stavelot
ITER SOLUTIONS SA	5380 Fernelmont

J

JP HRM CONSULTING	4650 Herve
JUNGLING SA	4000 Liège

L

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



M

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

N

NEOSHORE	1150 Bruxelles
NOVANDI	4031 Liège Angleur

P

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

Q

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

R

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



S

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

T

TLS EXPRESS SRL	4460 Grâce-Hollogne
TRADECOWALL SCRL	5380 Fernelmont

V

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

W

WALLOG INVEST SCRL	4031 Liège Angleur
WAREMME SYNERGIE ASSURFINANCE	4300 Waremmes

X

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

Z

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



PROFITEZ DE VOS AVANTAGES !

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

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

Toute notre équipe est à vos côtés pour vous aider !



Avec Benefits, profitez d'avantages exclusifs

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

GRATUIT



xlq



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



**LOUYET
GROUP**

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

AUDIT FISCAL DE VOTRE FLOTTE DE SOCIÉTÉ

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

ESSAI PROLONGÉ D'UNE JOURNÉE

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



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

AUDIT ODOO

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

Pourquoi cette offre est-elle incontournable ?

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

Profitez de cet audit gratuit pour :

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

3 MOIS D'ASSISTANCE SOS CYBER

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

Intervention sous l'heure garantie par notre SLA

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

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

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

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

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

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



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

REMISE EXCLUSIVE SUR VOTRE PROTECTION RC ADMINISTRATEUR SUR-MESURE

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

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

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

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

PACK POUR PRÉVENIR L'ABSENTÉISME ET PROTÉGER VOS COLLABORATEURS

Ce que l'offre inclut :

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

Conditions avantageuses :

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

BOOSTEZ VOTRE NETWORKING EN 4 ÉTAPES

avec l'app AKT - CCI LVN

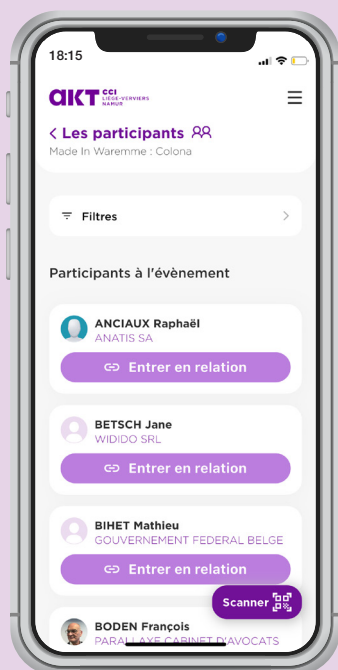


1



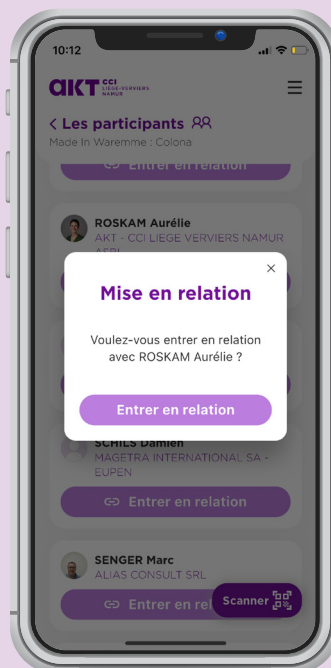
Consultez la liste
des participants
des événements
auxquels vous êtes
inscrit.

2



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

3



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

4



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

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

AKT CCI
LIÈGE-VERVIERS
NAMUR





REMISE



Triangletalent
BELGIQUE

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

ASSESSMENT

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

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

En tant que nouveau client, vous bénéficiez :

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

BILAN DE COMPÉTENCES

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

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

En tant que nouveau client, vous bénéficiez :

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

Plus d'informations :

Robin Delsaux
rd@akt-ccilvn.be



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

GRATUIT



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

1H D'AUDIT DE VOTRE SITE E-COMMERCE

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

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

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

Health Check

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

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

BILAN DES ÉMISSIONS CARBONE DE VOTRE CHAÎNE LOGISTIQUE

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

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

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

Exclusivité en Belgique

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



ANIMATION, SONORISATION, ÉCLAIRAGE POUR :
Événement de société • Soirée à thème • Team building • Jubilé
Incentive • Séminaire

CHOISISSEZ VOTRE FORMULE SUR MESURE POUR ORGANISER VOTRE EVÈNEMENT !

LA VOIX ET L'IMAGE DE VOS ÉVÈNEMENTS



Pour vos team building
Initiations au Segway® Parcours sur mesure

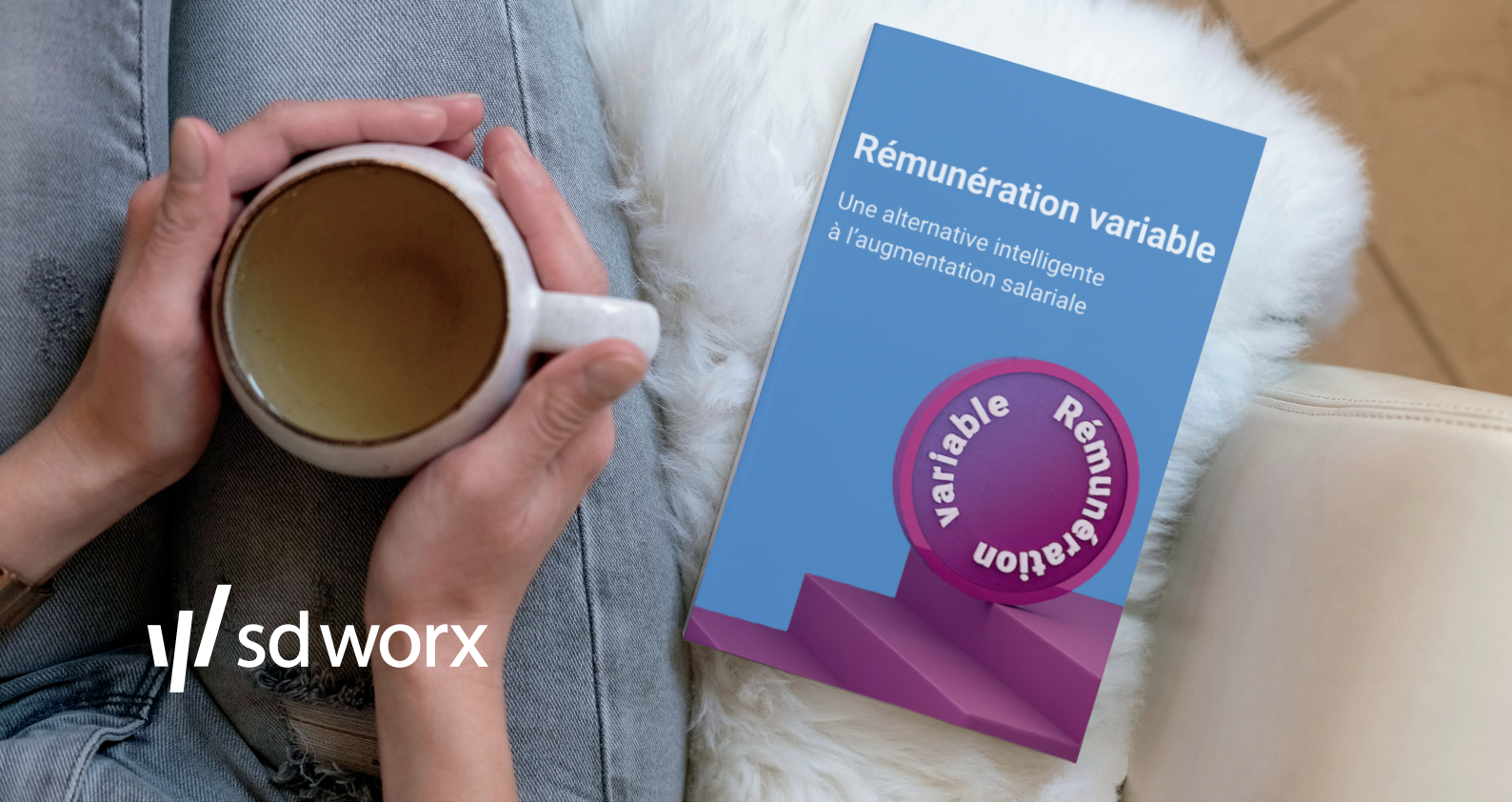


Theis Philippe
Administrateur / Responsable technique



0472107227
info@electrovox.be
www.electrovox.be





v//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 !**



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
- **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 ^(Z.I.)

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



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