

Entreprendre

AUJOURD'HUI

JUILLET 2025 - Mensuel > N°231 > 5 euros



RENCONTRE
ALLIA propose des solutions sur mesure -
et uniques ! - pour les entreprises...
**NOUS AVONS RENCONTRÉ JÉRÉMY
BAUDINE, IL DIRIGE LA STRUCTURE
EN PROVINCE DE LUXEMBOURG !**



BMW iX1 M EDITION.

À PARTIR DE 50.900€, AVEC CARTE DE RECHARGE
ET CONTRAT D'ENTRETIEN OFFERTS.*



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

15,5 – 18,1 KWH/100 KM • 0 G/KM CO₂ (WLTP)

100 % ÉLECTRIQUE

* Infos et conditions sur bilia.bmw.be/ix1m

Bilia Arlon
Route de Bastogne 394
B-6700 ARLON
+32 63 23 05 60
bilia.bmw.be

Bilia Libramont
Rue de Neufchâteau 26
B-6800 LIBRAMONT
+32 61 22 47 24
bilia.bmw.be

 **Bilia**

Et si l'avenir de nos entreprises passait par une autre logique que la seule performance ?

Depuis plusieurs années, nos entreprises avancent dans un contexte de plus en plus imprévisible. Crises sanitaires, tensions géopolitiques, inflation, pénuries de main-d'œuvre, incertitudes énergétiques... Ces événements, souvent imprévus et successifs, interrogent la manière dont nous avons conçu nos modèles économiques. Sommes-nous allés trop loin dans la recherche de performance et d'optimisation ? En cherchant à réduire les marges, à spécialiser les processus, à lisser les variations, n'avons-nous pas rendu nos entreprises plus vulnérables aux chocs ?

Telles sont les questions posées au travers d'un livre intitulé « *L'Entreprise Robuste* », d'Olivier Hamant.

Peut-on encore se contenter de piloter une activité sur des indicateurs de court terme sans tenir compte de la capacité de résistance sur le temps long ?

Des questions comme celle-ci méritent d'être posées. Car au-delà des discours, les réalités de terrain sont là : certaines entreprises ont tenu bon, d'autres se sont adaptées avec créativité... mais beaucoup restent fragilisées.

Et si la robustesse devenait un nouveau critère de pilotage ? Non pas pour renoncer à l'efficacité, mais pour intégrer une dimension essentielle : celle de la résilience. Disposer de marges de manœuvre, diversifier ses sources, investir dans les compétences, accepter une part d'inconfort : est-ce désormais le prix à payer pour continuer à entreprendre durablement ?

Dans ce contexte, la coopération entre entreprises prend une importance nouvelle. L'économie circulaire, par exemple, n'offre-t-elle pas une réponse concrète à cette nécessité de mieux utiliser les ressources, de créer des liens économiques territoriaux et de renforcer notre autonomie collective ? Ce serait à n'en point douter une bonne nouvelle pour nous, en province du Luxembourg, où les entrepreneurs ont dans leur grande majorité construit des liens forts entre eux... ce qui leur donne une longueur d'avance.

Mais le besoin de collaboration ne concerne pas uniquement les entreprises entre elles. Non, il s'adresse aussi aux acteurs de l'accompagnement économique. En tant qu'organismes professionnels, comment mieux nous organiser pour répondre à ces défis ? Ne devons-nous pas nous poser, nous aussi, les bonnes questions : que devons-nous continuer à faire ? Que devrions-nous renforcer ? Et que devrions-nous déléguer à d'autres structures mieux positionnées pour certaines missions, voire abandonner ?

Ces questions, de plus en plus fondamentales, nous nous les posons en permanence au sein des instances dirigeantes de notre Institution, que ce soit donc au sein de la Chambre, ici à Libramont, ou au sein de notre alliance, AKT, quand nous nous réunissons à l'échelle wallonne. Nous sommes convaincus qu'il s'agit du meilleur chemin à suivre pour tout le monde, et tenant compte comme déjà dit du contexte que nous connaissons et de l'état des finances publiques s'agissant de stratégies où il est question de recourir à des soutiens. Ces réflexions doivent, quoi qu'il arrive, déboucher sur des solutions concrètes et pragmatiques, qui répondent nécessairement aux préoccupations des entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain.

On l'a dit, transformation numérique, simplification administrative, recherche de talents sont autant de thématiques qui structurent désormais une partie importante de notre action commune au sein de AKT.

Mais, là encore, rien n'est figé. L'enjeu est d'avancer avec vous, au rythme de vos besoins réels, en restant attentifs aux signaux faibles comme aux urgences du moment.

Repenser notre manière d'entreprendre en entreprise, ou à la CCI, ne signifie pas abandonner ce qui fonctionne. Cela suppose plutôt de faire évoluer nos repères, de prendre du recul et, peut-être aussi, de faire un pas de côté pour envisager d'autres chemins.

Dans un environnement de plus en plus complexe, ces interrogations sont saines. Elles peuvent nous guider vers des choix plus éclairés, plus partagés, plus durables.

Et si c'était cela, le véritable défi économique des années à venir ?

Nous vous souhaitons de belles vacances, reposantes, riches en échanges et découvertes...



Christophe HAY
Directeur général



Etienne GENIN
Président

*La force
rafraichissante
de sa forêt*



VALVERT



EAU MINÉRALE NATURELLE BELGE



Entreprendre aujourd'hui
www.akt-ccilb.be

Entreprendre aujourd'hui rejoint
plus de 9 500 lecteurs chaque mois.

Publié par la Chambre de commerce
et d'industrie du Luxembourg belge
(AKT-CCI du Luxembourg belge)

Grand rue, 1 6800 Libramont
tél. 32-61 29 30 40
info@akt-ccilb.be - www.akt-ccilb.be

Président : Etienne Genin
Directeur général : Christophe Hay

RÉDACTION

Rédacteur en chef : Christophe Hay
Ont collaboré à ce numéro :
Mathieu Barthelemy, Mireille Claude,
Benoît Lescrenier, Yannick Noiret, Emma
Questiaux, Gretel Schrijvers, Stéphanie
Wanlin, Pascal Willems

PRODUCTION

**Conception graphique &
Mise en page :** IKONES sprl
Photos : Pascal Willems, Shutterstock
Impression : CréerColler sprl
Diffusion & Promotion :
Christophe Hay
Distribution : Le Futur Simple asbl

POUR S'ABONNER

4 numéros par an
Distribution : Christophe Hay
Tarif : 45 euros (G-D. L 63 euros)
Abonnement par internet :
www.akt-ccilb.be
De 8h30 à 17h00
tél. 061 29 30 40
Rédaction : Christophe Hay
(christophe.hay@akt-ccilb.be)
**Administration, abonnements
& changements d'adresse :**
Mireille Claude
(mireille.claude@akt-ccilb.be)

Entreprendre aujourd'hui est le magazine
de la Chambre de commerce et
d'industrie du Luxembourg belge
(AKT-CCILB)
La Wallonie et la Province
de Luxembourg sont les partenaires
de notre développement.



P6 > 26 ESPACE ENTREPRISES

P6 - 10 **RENCONTRE**
ALLIA propose des solutions sur mesure - et uniques ! - pour les entreprises...
Nous avons rencontré Jérémie Baudine, il dirige la structure en province de
Luxembourg !

P11 > 25 **LES ÉCHOS**

P26 > 33 À LA CHAMBRE

P26 > 27 **COMPTOIR HÔTELS**
• Tourisme wallon en mutation Nouveau cap... pour plus de
professionnalisation !
• Mieux nommer ses chambres pour mieux les vendre...
Nouveau levier de performance !

P28 **TRANSMISSION**
Quid des tendances du marché en 2024 ?

P29 **ÉNERGIE**
Nouvelles tous azimuts...

P30 > 31 **SANTÉ**
Connexion et bien-être mental... Comment vraiment déconnecter
à l'heure du tout numérique ?

P32 **FINANCES**
Taxation des plus-values... La réforme est annoncée, elle aura
des conséquences concrètes pour les dirigeants de PME

P33 **SANTÉ**
Pénurie de médecins en zones rurales...
Lancement d'un 3^e dispositif de soutien pour renforcer l'offre chez nous !

P34 > 38 BON À SAVOIR

P41 > 50 UTILE & AGRÉABLE

P41 > 46 La soirée annuelle des entreprises

P48 > 49 L'Afterwork-sud au Château du Pont d'Oye

P50 Les livres

Nos partenaires structurels :



ALLIA propose des solutions sur mesure -
et uniques ! - pour les entreprises...

Nous avons rencontré Jérémy



Baudine, il dirige la structure en province de Luxembourg !

À l'instar d'autres secteurs, celui des assurances n'échappe pas à la nécessité de regroupements. L'environnement change, les métiers aussi. Et puis, l'univers des risques s'est élargi. L'exercice du métier d'assureur, avec toutes ses contraintes, se complexifie en un mot comme en cent. C'est pourquoi, début 2023, ALLIA Insurance Brokers, le deuxième courtier indépendant de Belgique, a intégré trois bureaux de courtage bien connus de la province de Luxembourg. Dans les bureaux de Marche-en-Famenne, Bastogne et Arlon œuvrent au quotidien une quarantaine de collaborateurs, la majorité de ceux-ci étant présents dans l'entreprise depuis de très nombreuses années. Ils forment une équipe de spécialistes de l'assurance, solidaire, compétente et disponible. C'est désormais Jérémy Baudine qui supervise le trio d'implantations.

Pour les clients, pas de stress toutefois, il y a de la continuité dans ce changement. Les atouts majeurs de l'équipe restent sa parfaite connaissance de sa clientèle et de ses dossiers, mais aussi des particularités propres à la province. Il n'empêche, face aux défis qui se profilent pour l'avenir, se regrouper était devenu une évidence, voire une nécessité, pour répondre avec efficacité à l'évolution des besoins du marché. Avec cette intégration, les clients particuliers et les entreprises vont, assurément, bénéficier de la force d'un groupe aux épaules plus larges. Explications en compagnie du nouveau patron...

EA : Entrons dans le vif du sujet : Qui est ALLIA en quelques mots ?

Jérémy Baudine : Le groupe ALLIA est un groupe belge faisant partie des quatre plus grands acteurs du secteur du courtage. Les leaders mondiaux du courtage d'assurances sont aujourd'hui AON, Marsh (35.000 personnes dans le monde !) et ALLIA. Notre groupe est également présent au Grand-duché de Luxembourg et en Suisse. En tout, nous pouvons compter sur un peu plus de 450 collaborateurs. Ce n'est pas rien ! D'autant que nous générons un chiffre d'affaires d'environ 80 millions d'euros. Pour faire simple, nous sommes un courtier broker national... qui conserve un ancrage local très fort.

EA : La réalité du terrain serait-elle différente, voire particulière, en province de Luxembourg ?

J.B. : Certainement ! Les assurés, en province de Luxembourg, sont pour la plupart des Ardennais. Et, tout comme les Gaumais et les Famennois, ce sont des gens très attachés aux valeurs de proximité, ce que je comprends. Résultat : ils veulent toujours des bureaux « physiques ». Dans nos régions, c'est une nécessité pour répondre à la demande des consommateurs habitués à ces contacts humains qu'ils conti-

nent à privilégier. La preuve avec ce qui est bel et bien une particularité locale pour le Groupe ALLIA. Dans chacun de nos bureaux, à Arlon, Bastogne et Marche, il y a des bureaux pour les assurances mais aussi une banque. Le Luxembourg est la seule province où ALLIA est associé à une agence bancaire. C'est une spécificité qui résulte des acquisitions du passé.

EA : En tant que liégeois d'origine, quel est votre regard sur la province de Luxembourg et ses habitants ?

J.B. : Il faut savoir que j'ai tout de même passé plus d'années ici qu'à Liège. Les Liégeois ont la réputation d'être de bons vivants et des gens conviviaux. Avec eux, le contact est facile. La particularité des habitants de la province de Luxembourg, au niveau business et des relations humaines, c'est de se montrer très attachés à la personne. Dans le cadre du business, il faut parfois un brise-glace pour approcher certains Luxembourgeois. Mais, dès que la confiance s'est installée, tout devient naturel et aisé.

EA : Comment se répartit votre clientèle ? Quels sont les pourcentages d'entreprises et de particuliers ?

J.B. : Nous sommes très axés 'corporate' mais, dans les faits, nous avons évolué avec

une majorité de clients qui sont des familles. Et nous avons à cœur de continuer à accompagner au mieux les particuliers. D'autant qu'ils représentent à ce jour environ 80 % de notre clientèle pour 20 % d'entreprises. Pour ALLIA, la province de Luxembourg est un peu une exception puisqu'au niveau national, dans notre groupe, le rapport est quasi inversé avec 70 % d'entreprises et 30 % de particuliers.

EA : Et cela implique-t-il une stratégie différente ?

J.B. : Il faut savoir qu'historiquement ALLIA s'est développé en assurant des acteurs de l'industrie. C'est principalement le cas au nord du pays. Le tissu économique est différent, avec la présence de très grands groupes. Mais le groupe ALLIA a bien pris conscience du fait que la province de Luxembourg est riche de ses PME. À nous de leur apporter l'expertise du groupe qui a fait ses preuves au nord du pays. Notre slogan pourrait être : « Un ancrage local avec une force nationale ».

EA : Qu'est-ce à dire ?

J.B. : Nous sommes réellement à même d'apporter les capacités et les compétences d'un grand groupe. Et, surtout, de les transposer dans nos petites et moyennes entre-



prises au niveau local. Notre objectif est clair : capitaliser sur les valeurs de nos trois bureaux de courtage, lesquelles étaient en parfaite adéquation avec celles d'ALLIA. Ce n'est pas un hasard s'il y a eu un rapprochement entre les deux groupes. Comme dans une émission qui voit des couples se former, sans même se connaître, ce qui n'était pas notre cas, notre compatibilité était très élevée !

EA : Faut-il voir aussi une volonté de la Flandre de s'intéresser à la Wallonie ?

J.B. : Tout à fait ! Chez ALLIA, nous avons bien compris qu'il y a de l'activité économique et du business à réaliser dans le sud. Une volonté d'expansion en Wallonie existe bel et bien, c'est indéniable. L'activité de nos quatre bureaux était déjà importante au niveau local mais, avec ALLIA, nous sommes passés dans une dimension nationale qui permettra de mieux répondre aux enjeux futurs du secteur du courtage. Comme dans l'industrie et dans l'Horeca, ou encore les hôpitaux, la tendance lourde est aux rapprochements, aux fusions, aux acquisitions... C'est ce qui s'est passé avec les quatre entités, Assurisque, d'Emmanuel Haag, à Bastogne, le bureau Tassigny, à Arlon, Petit & Lambert, à Bastogne, et le Groupe Bastin, à Marche-en-Famenne !

EA : Quand ALLIA a-t-il jeté son dévolu sur les quatre bureaux en province de Luxembourg ?

J.B. : Les premières négociations ont débuté en 2021, et le basculement s'est opéré en 2023. Mais, pour les clients, rien n'a fondamentalement changé, je le réprecise. Il est arrivé, mais c'est plutôt rare, que des clients

nous disent que ce n'est plus comme avant. Et pourtant, rien n'a fondamentalement été modifié. Rien n'a en tout cas été bouleversé du jour au lendemain. Nous avons néanmoins pris le temps de restructurer l'entreprise, en tenant compte des particularités des quatre bureaux et de leurs équipes pour, in fine, former une nouvelle équipe, constituée d'ex-concurrents... devenus aujourd'hui collègues. Nous en avons profité pour faire évoluer les compétences de celles et ceux qui ont choisi de continuer l'aventure avec ALLIA.

EA : Et Jérémy Baudine en résumé ?

J.B. : Je suis originaire de la région liégeoise (NDLR : ce qu'une légère pointe d'accent ne manque pas de rappeler !). Étant militaire, mon papa est venu au camp de Marche en 1998. J'avais alors 10 ans et j'ai donc passé mon adolescence au cœur de la Famenne. Pour mes études, je suis retourné à Liège pour décrocher un baccalauréat à l'HELMO, la Haute École Libre Mosane, où j'ai suivi une formation d'enseignant en sciences économiques. Comme je ne me voyais pas pratiquer dans l'enseignement, j'ai cherché une autre voie. Et peut-être parce que le hasard fait bien les choses, le premier entretien d'embauche de ma vie, en 2012, m'a conduit à me retrouver face à Jacques Bastin. En réalité, je n'ai jamais connu d'autre employeur. J'ai donc toujours évolué dans le secteur des assurances : gestion de sinistres, gestion production...

EA : Puis...

J.B. : Puis, j'ai occupé une fonction de commercial, ce qui reste à l'évidence une bonne école. Il m'a été demandé, par la suite, de

superviser l'équipe du bureau de Marche-en-Famenne. Quand Jacques Bastin m'a fait part de l'intégration dans le Groupe ALLIA, il a pris le temps de me former et me préparer à cette « fusion ». C'est lui qui m'avait donné ma chance, il y a de cela 13 ans. Et il a persévéré ! En poursuivant avec ALLIA, il m'a un peu poussé à prendre la direction pour la province de Luxembourg.

EA : Belle promotion !

J.B. : Oui, et je vois cette « promotion » comme une forme aboutissement de mon travail au sein de la structure. Chez ALLIA, j'occupe la fonction de Managing Director. Ou plutôt directeur général, je préfère le dire en français. À 37 ans, je considère cette fonction comme un vrai challenge. Je dirige une équipe de 35 personnes. Ce qui est parfois compliqué car il y a une forte évolution du rapport au travail, surtout pour les plus jeunes. Avant, on travaillait pour un patron et une entreprise, point. Aujourd'hui, il faut s'adapter à ses collaborateurs et essayer de trouver l'équilibre entre la vie professionnelle et leur vie privée. C'est aussi un solide défi !

EA : D'autant que le secteur des assurances est, comme bien d'autres, en perpétuelle évolution

J.B. : C'est une évidence. Il y a quand même de fameuses mutations dans notre secteur. Les attentes du consommateur ne sont plus les mêmes qu'il y a encore 3 ou 4 ans. Il nous faut également prendre en compte l'évolution de l'intelligence artificielle qui s'immisce, lentement mais sûrement, un peu partout. Dans un secteur comme le nôtre, il ne faut pas se voiler la face, nous ne pouvons faire la différence qu'avec le conseil et l'accompagnement. Ce que nous pouvons résumer en un seul mot : le service. Je pense que le consommateur n'est pas encore totalement prêt à fonctionner avec l'intelligence artificielle. Mais, force est de reconnaître qu'elle est occupée à s'imposer. Il existe de plus en plus de facilitateurs technologiques et nous avons en la matière un rôle d'information et d'accompagnement du client.

EA : À vous entendre, vous auriez parfaitement intégré la spécificité de la province de Luxembourg ?

J.B. : Effectivement, nous savons que, dans notre province, chaque entreprise est unique. Et nous sommes bien conscients que le tissu économique est, ici, constitué à 90 % de PME. C'est un élément important qui rend notre écosystème unique. Et, dans chaque PME, les demandes sont différentes. Ce que nous voulons, c'est plus que jamais devenir un acteur indissociable de l'évolution d'une entreprise. Parce qu'en Flandre, le tissu économique est différent et que les grands groupes sont légion, les entreprises



du nord du pays s'appuient en interne sur leur propre 'risk manager'.

EA : C'est une autre approche ?

J.B. : Pour mes collègues néerlandophones, l'approche est clairement moins individualisée. Dans la province de Luxembourg, caractérisée comme déjà dit et redit par sa forte proportion de PME, nous avons un rôle-clé à jouer parce que le fonctionnement de chaque entreprise est particulier. C'est pourquoi nous voulons développer une approche différenciée adaptée aux besoins précis de chaque entreprise qui a choisi de travailler avec nous.

EA : Qu'est-ce qu'ALLIA apporte en plus ? Quelle est la valeur ajoutée de la nouvelle entité ?

J.B. : Chez ALLIA, par exemple, nous rédigeons nous-mêmes les polices. Nous émettons pour le compte des assureurs. Nous avons une expertise plus large et une force de réactivité plus rapide. Comme d'autres, nous savons combien le temps de chaque dirigeant est précieux. Mais nous nous voulons les plus réactifs possible, avec des compétences spécifiques. Anciennement, tous les clients étaient gérés par X collaborateurs. Nous avons créé une 'cellule entreprises' et une 'cellule particuliers', avec chacune une approche adaptée parce que les besoins sont différents.

EA : Et...

J.B. : Et pour y parvenir, nous avons fait le nécessaire pour élever les compétences de nos collaborateurs. Dans notre équipe, nous avons conservé de précieux « seniors », mais nous avons abaissé la moyenne d'âge ces deux dernières années. Plusieurs nouvelles collaboratrices et nouveaux collaborateurs sont âgés d'une petite vingtaine d'années.



Nous aimons donner leur chance aux talents de demain.

EA : Et comment avez-vous agi pour ce faire ?

J.B. : Ce qui est génial, c'est que la demande a émané de nos collaborateurs sans que rien ne leur soit imposé. Nous les avons conviés à un 'brainstorming' et, rapidement, nous avons constaté que chacun voulait évoluer avec ses compétences et ses affinités, ou secteurs d'activité de prédilection. L'un était déjà « branché » construction. C'était le secteur qui l'animait et lui plaisait. Tout naturellement, il nous a confié vouloir devenir le spécialiste en la matière. Et comme cela correspond à la philosophie d'ALLIA de travailler par branche, tout concordait. En pra-

tique, nous avons adapté à la province de Luxembourg une manière de faire chère à ALLIA. Et cela s'est fait en douceur...

EA : Quels sont les avantages pratiques de ces adaptations ?

J.B. : Nous pouvons compter sur des personnes qui connaissent très bien les PME et leurs besoins et exigences. Nous savons qu'une PME a besoin en priorité de réactivité. Nous avons là un rôle-clé à jouer. Et ce d'autant plus que nous sommes également dans un monde où les gens ne savent, ou ne veulent, pas attendre. Le fait d'avoir intégré ALLIA nous permet d'aller plus vite et de réagir dans des délais raccourcis, ce qui correspond à la demande du marché. Nous avons l'accès à d'autres fournisseurs avec qui nous ne travaillions pas auparavant, en particulier pour des couvertures moins « évidentes » ou des risques compliqués à couvrir.

EA : Cela mérite une explication

J.B. : Prenons un exemple concret. Quel courtier est aujourd'hui à même de gérer les spécificités du recyclage ? Nous, qui pouvons proposer des couvertures à l'étranger. Ce qui nous différencie de nos concurrents, mais nous sommes aussi en capacité, autre exemple, d'assurer des bureaux d'études avec des risques inhérents à ce secteur très particulier de la construction, par ailleurs très présent et actif en province de Luxembourg.

EA : Pour conclure, quelles sont les ambitions du Groupe ALLIA dans notre province ?

J.B. : Devenir un partenaire privilégié pour un maximum de PME. En d'autres termes, les entreprises qui occupent de 1 à 100 personnes constituent vraiment notre cible. Nous aimerions à terme que les PME - et aussi les quelques plus grandes entreprises de la province ! - aient le réflexe de penser ALLIA dès qu'il est question d'assurances. Car, et nous n'en faisons pas mystère, la volonté du Groupe consiste également à travailler avec les grandes entreprises de notre province. Mais l'approche de celles-ci s'effectue au niveau national. Pour notre part, nous allons nous investir à fond pour offrir le meilleur de la force d'un groupe de dimension nationale à des entreprises toujours attachées à un ancrage local. Voilà notre objectif ! ●

Pascal Willems - TEXTO (Texte et photos)



ALLIA
Rue Victor Libert 60
6900 Marche-en-Famenne - Tél.: 084 44 00 00
Rue Tasiaux 2R2
6600 Bastogne - Tél.: 061 23 01 30
Avenue de Longwy 335
6700 Arlon - Tél.: 063 22 70 11

LIBRAMONT

Le Lauréat économique en Luxembourg belge... Bien plus qu'un simple Prix !



Comme chaque année, depuis plus de trente ans, la Chambre de commerce et d'industrie du Luxembourg belge, appuyée par un jury composé des forces vives économiques de la province de Luxembourg, décerne le Prix de Lauréat économique en Luxembourg belge à l'occasion de la Soirée des entreprises qu'elle organise en juin. C'est un moment attendu, c'est un prix qui compte dans la vie d'une entreprise. Surtout, c'est

une reconnaissance, puisque le jury compte en son sein des banquiers, des invests et des opérateurs économiques, ainsi que des représentants d'entreprises ! En clair, le Lauréat est tant salué par le microcosme économique que par ses pairs. Il suffit de voir l'engouement qui fait suite, chaque été, au prix en question pour comprendre le 'coup de boost' qui découle de cette récompense. Analysant la santé financière, le potentiel de développement, le caractère innovant, la volonté sociétale, la pérennité de l'outil et de l'emploi, le volet international et les perspectives d'ensemble d'un large panel d'entreprises, petites et grandes, tous secteurs confondus présentes chez nous, le Jury du Lauréat économique ne se trompe jamais quant à la qualité de l'entreprise récompensée. Cette année, les Ateliers Anthony Cogniaux ont été choisis, ils font un magnifique Ambassadeur des entreprises de la province. Présentation...

Les Ateliers Anthony Cogniaux, entre maître-artisan et entreprise inspirée... Un Lauréat qui fait le grand écart entre tradition et innovation !

Implantée à Recogne, dans la commune de Libramont, l'entreprise Ateliers Anthony Cogniaux incarne à la fois le respect des traditions artisanales et une modernité assumée.

Ce subtil équilibre, allié à une croissance solide et une ouverture à l'international, lui a valu de décrocher le **Prix de Lauréat économique 2025**, décerné chaque année à une entreprise exemplaire du territoire.

Un héritage en pierre, un avenir sculpté !

À l'origine, on identifie dans les gènes une passion familiale pour la pierre. Puis une volonté de fonder son entreprise, son business. Fondée sous le nom de Design Stone, l'entreprise est donc un joyau façonné avec le temps. Et également les générations puisqu'elle s'est transmise...

Un repreneur qui entend positionner ses idées

Aujourd'hui dirigée par le fils de la famille, Anthony, artisan, entrepreneur et esthète, elle poursuit donc son chemin. Avec ses équipes, ce repreneur familial poursuit les ambitions d'antan, mais en y ajoutant ses goûts, ses envies, sa touche. Il continue donc à façonner des créations uniques : salles de bain, cheminées, mobilier, éléments patrimoniaux... en arpentant de nouveaux chemins à l'appui de technologies révolutionnaires actuelles.



Un atelier où le travail d'hier rejoint des outils ultramodernes

Au cœur des ateliers, les machines de pointe - robots 3D, fraiseuses 5 axes, ponts rou-

lants - côtoient ainsi les burins et marteaux d'antan. Ce mariage entre tradition et technologie permet à l'entreprise de répondre aux demandes les plus pointues, dans des styles allant du plus classique au plus contemporain.

Du Luxembourg belge aux chantiers internationaux

Basée à deux pas de la N89, cette PME locale rayonne bien au-delà des frontières régionales. Présente partout en Wallonie, elle réalise également des projets loin de ses bases, en Flandre et à Bruxelles, ainsi qu'à l'international, notamment aux États-Unis.

Entre construction art et luxe...

Les Ateliers Anthony Cogniaux se distinguent aussi par des créations originales, comme la statue de Brian Johnson (AC/DC), à Namur, ou les sculptures du Chat de Geluck, qui ont tourné dans de multiples expositions, ainsi que par des pièces destinées à la parfumerie de luxe. Récompensée pour ses résultats financiers solides, son dynamisme à l'export et les qualités humaines de son équipe, l'entreprise incarne ce que la province de Luxembourg a de meilleur à offrir : du savoir-faire, du caractère et une vision tournée vers l'avenir. ●

➤ Les Ateliers Anthony Cogniaux SA
Rue de saint-Hubert, 55 à Recogne (Libramont)
Tél. : 061 27 02 98 - www.anthonycogniaux.com

DURECO à BARVAUX

Pour une meilleure gestion de tous les déchets

Déjà évoquée dans une précédente édition d'« Entreprendre », la coopérative Durbuy Environnement poursuit discrètement mais sûrement sa croissance dans le domaine de la gestion des déchets. Implantée à Barvaux, cette structure à taille humaine se distingue dans un univers dominé par de grands opérateurs. Elle s'impose comme une solution locale, fiable et solidaire, en proposant une alternative concrète et engagée aux recyparcs traditionnels gérés par les intercommunales.



Du service et de l'efficacité

Bien que relativement nouveau, le hall récemment inauguré cartonne. Il fonctionne depuis le 1^{er} janvier de manière optimale. Comme l'explique Didier Demoulin : « Nous avons bien réussi notre inauguration et bien communiqué. Et les chiffres sont là ! Depuis l'ouverture, sur les 5 premiers mois de 2025, nous enregistrons 60 % de tonnage en plus par rapport à 2024. C'est la preuve que notre outil est performant. Notre plateforme couverte sert pour les apports volontaires de tous types de déchets, principalement ceux des PME mais aussi des privés qui le souhaitent. C'est un système simple et efficace qui fonctionne au poids. Le principe de ce dépôt vise à ne pas occasionner de perte de temps pour les entreprises. Elles vident leurs déchets sur notre dalle en béton, un bel espace cou-

vert et abrité, maintenu propre et en ordre. Et nous effectuons le tri pour elles. Nous gérons les entrées et les sorties de déchets au quotidien pour que le site soit toujours aisément accessible et utilisable. Par rapport aux parcs à conteneurs où il faut trier soi-même les différents matériaux, cela représente un gain de temps énorme. Chez nous, en 5 minutes, tout est réglé. Nous constatons que nous avons vu juste ! Force est de le constater, l'offre proposée aujourd'hui par les parcs à containers n'arrange pas nombre de PME. Celles des environs, des communes voisines, ont déjà bien compris l'intérêt de notre système. Et nous savons que nous pouvons encore faire mieux. Notre système répond à une demande, voire à un réel besoin des entreprises de se concentrer sur leur core business, et ne pas se compliquer la tâche avec leurs déchets. Nous offrons simplement du service et de l'efficacité. Notre solution est également sécurisée. Nous n'avons enregistré aucun accident de travail en 2024. Pour une entreprise de 32 personnes dont l'activité pourrait être source d'accidents, c'est plutôt pas mal. »

Les déchets des Communes

DURECO ne manque pas d'ambition. Elle aspire entre autres à aider les administrations communales dans leur gestion des déchets. Et Didier Demoulin de les détailler : « En premier, ceux qui émanent des services travaux et environnement. Ce sont les inertes, les terres d'excavations, les matériaux extraits des fossés, du broyage de rues... Les Communes, pour tous ces déchets qu'elles produisent, ont tout intérêt à déléguer cette mission à des privés comme DURECO via



Les déchets refusés

Les Communes peuvent également faire appel à DURECO quand elles ont des déchets refusés (ou oubliés) par le collecteur (sacs PMC, papiers/cartons, déchets résiduels, matière organique, duobacs) lors des collectes en porte-à-porte. À Durbuy, par exemple, un marché public dans ce sens a été initié parce que la Commune a décidé que des déchets non collectés ne peuvent rester sur les trottoirs.

des marchés publics. Deuxièmement, il y a les déchets non ménagers. Ce sont ceux des bâtiments publics, de l'administration, des cimetières, des manifestations, des entreprises et exploitations agricoles, des foires et marchés, des festivals, des écoles et halls sportifs, l'entretien de l'espace public, la vidange des poubelles publiques, des camps de jeunes...

La réalité actuelle veut que dans les communes, la taxe communale payée par les citoyens supporte le coût de ces déchets qui n'ont rien à voir avec des déchets ménagers. La législation liée au coût-vérité concerne pourtant les seuls déchets des ménages. Et ces autres déchets, ne sont pas des déchets des ménages. S'ils sont soustraits de la collecte en portes à portes, le coût vérité va diminuer et donc la taxe imposée aux ménages. Cela ne réduira pas le coût de gestion des déchets mais permettra de revoir la taxe ménage à la baisse vu que ces tonnages n'ont pas leur place dans le tonnage ménager. D'où l'intérêt pour les Communes de faire sortir une partie de ces déchets récoltés par le camion de collecte ménager pour les confier à un autre collecteur...

C'est là que DURECO intervient avec son expérience et son expertise. Certaines Communes, font déjà récolter leurs déchets de cimetières par notre entreprise. Cela représente des tonnages conséquents d'autant que ces conteneurs sont régulièrement pollués par des apports de déchets extérieurs aux productions des cimetières. Ce sont les Bourgmestres qui ont dans leurs attributions la gestion des déchets. C'est donc à eux de faire les choix. Le nouveau Plan wallon des déchets insiste bien sur cette compétence attribuée aux Bourgmestres. La décision de réduire cette taxe est bel et bien possible. Et actuellement, le moins que l'on puisse dire c'est que les augmentations imposées par l'Intercommunale passent mal dans toutes les Communes. »



Le seconde main (pour) des PME

Étant par ailleurs président de la Ressourcerie Famenne Ardenne Gaume, Didier Demoulin a impliqué DURECO dans une activité complémentaire. Une nouvelle société a été créée par Terre Asbl, L'Entrepôt à Bastogne et l'entreprise de Barvaux. DURECO a injecté du capital dans cette coopérative en économie sociale agréée entreprise d'insertion. Ses missions ? Récupérer des biens réutilisables dans des entreprises et les revendre en seconde main. Si beaucoup de tonnages ménagers sont déjà collectés, le but est d'également capter du tonnage auprès des PME. Au lieu de les jeter, il est proposé aux entreprises de donner leurs biens encore en état. Pas pour

6 ressourceries accessibles

■ Terre Factory Shopping à Neufchâteau
Chaussée de Recogne 28
6840 Neufchâteau
Ouvert du lundi au samedi de 9h30 à 18h

■ Terre Factory Shopping à Trois-Ponts
Rue des villas 1, 4980 Trois-Ponts
Ouvert du lundi au samedi de 9h à 17h

■ Terre Factory Shopping à Messancy
Rue des Ardenes 8, 6780 Messancy
Ouvert du lundi au samedi de 9h30 à 18h

■ L'Entrep'Éau à Bastogne
Rue de la Roche, 31b, 6600 Bastogne
Ouvert le mardi de 10h30 à 17h30 et du mercredi au samedi de 10h30 à 18h30

■ Terre Factory Shopping à Marche-en-Famenne
Rue de Bastogne 64, 6900 Marche-en-Famenne
Ouvert du lundi au samedi de 9h30 à 18h

■ Ressourcerie Famenne Ardenne & Gaume
Rue du printemps 13B, 6800 Libramont
Ouvert les mardi, mercredi et jeudi de 10h à 16h30

les restaurer mais les rendre présentables et utilisables. Les ressourceries existantes collectent donc des biens réutilisables en bon état tels que du mobilier de bureau, des armoires, des électro-ménagers, des bibelots... Le magasin de Libramont, installé sur le zoning du Printemps, est la dernière ressourcerie ouverte et sera inauguré le 25 septembre. Les magasins de Marche, Trois-Ponts, Neufchâteau et Messancy, travaillent déjà en partenariat avec « L'Entrepôt » à Bastogne. Selon Didier Demoulin : « Il existe un gisement de biens réutilisables qui peuvent à la fois faire des heureux et réduire les tonnages de déchets. Il y a dans cette activité un côté social par rapport au coût de la vie. Elle est aussi génératrice d'emplois peu qualifiés. C'est un projet circulaire. La réutilisation augmente la durée de vie des objets. C'est dans l'air du temps. Et c'est surtout un projet économique, celui d'une entreprise qui doit présenter un bon bilan fin d'année ! La plupart des déchets des PME terminent malheureusement leur vie dans les recyparcs et ils ont donc eux aussi une influence à la hausse sur la taxe communale. Là encore, il y a moyen de mieux faire... » ●



DURECO
Durbuy Environnement Coopérative
Rue de l'industrie, 37 - B-6940 Barvaux
Tél. : 084 45 51 10
info@durecofs.be
www.durecofs.be

LIBRAMONT

La Menuiserie Paul-Marthus change d'identité

Une nouvelle image pour incarner un savoir-faire artisanal modernisé



L'histoire commence avec Philippe Paul, artisan passionné, qui fonde la Menuiserie Paul avec une ambition claire : proposer une menuiserie sur mesure alliant qualité, durabilité et satisfaction client...

En 2010, Anthony Marthus rejoint l'équipe. Il commence en tant qu'étudiant, puis devient ouvrier deux ans plus tard. En 2016, le patron l'associe ensuite à l'affaire... qui petit à petit va entamer sa mue. Car l'évolution est déjà amorcée. Elle sera marquante et verra le petit atelier des débuts prendre

corps sous une nouvelle vision, résolument tournée vers l'avenir. Ce faisant, l'entreprise se structure. Elle change également de nom, elle se nomme désormais Menuiserie Paul-Marthus.

Une croissance bâtie sur la passion et la maîtrise du métier

Entre 2021 et 2024, l'atelier de Libramont est alors repensé - et modernisé ! - sur 800 m². On veut y optimiser la qualité, les conditions de travail et les performances. L'équipe passe de 4 à 8 collaborateurs, l'outil s'équipe d'une machine numérique de dernière génération. L'investissement est conséquent, mais il libère du temps pour les collaborateurs appelés à se concentrer sur l'essentiel : l'écoute des clients, l'échange d'idées et la concrétisation des projets. En parallèle, un logiciel de conception 3D permet aux clients de mieux visualiser leurs futurs aménagements, rendant les choix plus simples et la personnalisation plus intuitive.

Une identité renouvelée, des valeurs inchangées

Aujourd'hui, la Menuiserie Paul-Marthus s'impose comme une référence en menuiserie intérieure sur mesure en province de Luxembourg. L'entreprise met en œuvre des dizaines de réalisations originales (dres-

sings, escaliers, portes, meubles de cuisine, aménagements de combles, pergolas...) et prend également en charge des projets globaux, intérieurs comme extérieurs. On pense ici à des remplacements de châssis, l'installation de protections solaires, ou l'aménagement complet d'un logement pour des usages divers et variés.

Prise en charge intégrale...

Ce qui fait sa force ? Une prise en charge intégrale qui débute par la conception et se poursuit jusqu'à la pose (conception, fabrication, transport, pose et finitions). Le tout avec un interlocuteur unique et une équipe de menuisiers expérimentés à l'écoute. Entreprise familiale, humaine et ambitieuse, la Menuiserie Paul-Marthus cultive des valeurs fortes : passion, plaisir du travail bien fait, innovation, longévité et proximité. Cette nouvelle identité visuelle incarne l'élan de modernité de l'entreprise, sans rien renier de ses racines. Pour preuve, Philippe et Anthony restent en binôme aux commandes, animés par la même exigence, avec l'ambition d'élargir leur champ d'intervention et d'accompagner davantage de projets de vie. ●

> Menuiserie Paul-Marthus SRL - rue du Printemps, 23B à Libramont - Tél. : 061 22 50 45 - www.menuiseriepaulmarthus.be



Philippe Paul



Anthony Marthus



Toute l'équipe...

VAUX-SUR-SÛRE

« King Charge » ou la révolution locale en recharge électrique...

Voilà une nouvel opérateur, initiative familiale wallonne - et même luxembourgeoise ! - qui mise sur la proximité, la vitesse... et le soleil !

Dans un paysage de la mobilité en pleine mutation, une entreprise familiale de Neufchâteau a tout récemment choisi d'assumer sa différence et de montrer son audace en lançant son propre réseau de recharge. La PME se démarque et joue sur ses qualités. Explications.



Concrètement, les Établissements Jany Gofflot, déjà actifs dans différents domaines de la charge électrique, se lancent un nouveau défi, adoptant le nom « **King Charge** », pour inaugurer un réseau de bornes de recharge ultra-rapides, un outil original, pensé pour les centres de village plutôt que les grands axes. Pour Kevin Gofflot, les enjeux se nomment innovation technologique, durabilité et bon sens local...

Miser sur la proximité, pas sur les autoroutes

La première borne « King Charge » a donc vu le jour au printemps, à Vaux-sur-Sûre, à deux pas de la moyenne surface locale et de la friterie qui voient défilier du monde. Dans les faits, soyons clairs, c'est particulièrement cette proximité qui a fait toute la différence dans l'esprit des concepteurs du pro-

jet. « *On a commencé en installant une borne dans nos propres locaux... Et comme elle a tout de suite été très utilisée, cela a titillé ma curiosité et suscité mon intérêt !* », souligne Kevin Gofflot.

Profiter de l'attrait des petits centres !

Fort de ce constat, l'entrepreneur-bâtisseur qu'il est a rapidement perçu le potentiel d'un réseau local de bornes de recharge rapides. Sauf qu'à rebours des grandes infrastructures placées le long des autoroutes, le réseau « King Charge » vise lui davantage les zones de vie quotidienne et locale : supermarchés, centres de village, parkings publics. Après Vaux-sur-Sûre, une deuxième borne a donc été activée à Sensenruth (Bouillon), et de prochaines installations arrivent, à Habay et Étalle, sur les parkings des supermarchés Delhaize.

Stratégie du maillage...

L'entreprise Gofflot, bien connue en Centre-Ardenne, déjà présente en France et au Grand-duché, a donc clairement défini sa stratégie de croissance : mailler le territoire transfrontalier et offrir un service dense, fiable, et accessible à tous, au cœur même des communes. Une manière concrète de réconcilier mobilité électrique, performance et ancrage local.

Une technologie de pointe, nourrie par l'expérience et le soleil

D'un point de vue technologique, « King Charge » s'appuie sur une technologie performante, déjà tournée vers le futur. « *Nos bornes actuelles délivrent 400 kW, mais on se prépare à évoluer vers 600 kW, comme en Chine où j'ai pu observer les dernières tendances lors*

d'un voyage d'étude », précise Kevin Gofflot.

Révolution

À terme, une recharge complète pourrait ne prendre que 5 à 10 minutes, un atout crucial pour démocratiser l'électrique. Mais la vraie singularité de « King Charge », c'est son couplage avec l'énergie solaire. Depuis 2006, les Établissements Gofflot installent des panneaux photovoltaïques, un savoir-faire désormais intégré dans les stations du réseau. Chez « King Charge », c'est clair, on veut créer des hubs énergétiques locaux, basés sur le partage et la durabilité ! ●

➤ « King Charge » by Ets Gofflot Janny SRL
Chemin de la Terre Franche, 50
à Neufchâteau
Tél. : 061 27 92 95 - www.janygoofflot.be

MARCHE-EN-FAMENNE

Siroco change de mains, l'activité se poursuit dans la continuité !

Joël Mertens et Vincent Gillard cèdent leur entreprise à Nicolas Collin... dans une logique de pérennité sous le signe de l'excellence

Depuis près de trente ans, la Vitrerie Siroco illumine les projets architecturaux les plus audacieux à Marche-en-Famenne et bien au-delà. Créée et portée par Joël Mertens et Vincent Gillard, l'entreprise s'est imposée comme un acteur de référence dans les réalisations en verre haut de gamme.

Aujourd'hui, une nouvelle page s'ouvre : les deux fondateurs transmettent le flambeau à Nicolas Collin, un professionnel déjà actif dans le secteur, pour assurer la pérennité d'un savoir-faire aussi rare que précieux.

L'art du verre, entre tradition et innovation

Siroco, c'est avant tout une passion pour un matériau aux mille facettes. Des crédences

de cuisine aux murs rideaux techniques, en passant par les dalles de sol, parois de douche ou garde-corps, l'entreprise maîtrise toutes les applications du verre. « *Nous produisons, façonnons et commercialisons du verre sous toutes les formes, épaisseurs et produits* », expliquaient Joël Mertens et Vincent Gillard, en 2020, quand nous les avons rencontrés, convaincus depuis toujours du potentiel lumineux, esthétique et thermique du verre. Grâce à une équipe resserrée et ultra-compétente, ils ont - une vie de patron durant (ou deux !) - su conjuguer artisanat et haute technicité pour répondre aux besoins de clients privés comme professionnels, dans toute la Wallonie et à Bruxelles.

Une transmission tournée vers l'avenir

Mais tout a une fin. Pour ces patrons, elle arrive ici. Mais ce n'est pas un point final qui est posé puisqu'une reprise a récem-

ment été signée. La Chambre de commerce est heureuse d'avoir accompagné le processus au départ, avant de céder la main à Luxembourg Développement qui soutient le repreneur. Ce dernier, Nicolas Collin, comme déjà présenté, assure que la qualité, le service, la réactivité et la créativité resteront les piliers de cette PME qui a toujours préféré la maîtrise à la croissance effrénée. « *Nous avons volontairement gardé une équipe réduite pour rester au plus proche du terrain* », confiaient, hier, les fondateurs. Ce modèle restera au cœur de la stratégie du repreneur, qui entend faire rayonner encore davantage le savoir-faire de Siroco. Une transition en douceur, respectueuse des valeurs fondatrices, avec une seule ambition : continuer à faire entrer la lumière dans les projets de demain. ●

> Siroco SRL - ZI du Wex, Boucle de la Famenne, 16 à Marche-en-Famenne - Tél. : 084 32 13 72 - www.siroco.be



Vincent Gillard et Joël Mertens, les cédants...



Nicolas Collin, le repreneur !



SAINTE-ODE

Le Primordia ravit vos événements depuis un quart de siècle !

« L'exception clé-sur-
porte » est ici bien plus
qu'un programme : c'est un
engagement !

L'implantation du Primordia, à Beauplateau, est une exception, y compris chez nous. Ceux qui s'y rendent le confient volontiers : c'est là un lieu unique entre tous ! Situé dans un exceptionnel cadre de verdure préservé, il fait le bonheur de milliers de convives depuis 25 ans.

Pour des fêtes de famille, mais aussi des repas d'entreprise et des fêtes du personnel, Jean-Philippe Loiseau en connaît un morceau, avec une équipe dévouée à ses côtés, pour concrétiser tous les événements de la meilleure manière qui soit...

Il faut y venir...

C'est au cœur de la province, à 15 kilomètres de Bastogne, Libramont, Neufchâteau et de Saint-Hubert, que sont organisés les mariages, fêtes d'anniversaire, baptêmes, communions, réceptions, et rendez-vous d'entreprises en question... Il faut dire que le Primordia dispose de nombreux atouts. Outre son positionnement, le lieu lui-même coche beaucoup de

cases. Notamment la grande salle, qui est entièrement modulable en fonction des besoins. Puis, il y a les terrasses et les jardins, avec même un bel étang. De nombreuses places de parking sont également disponibles. Et, surtout, l'endroit baigne dans la quiétude, avec des logements accessibles dans les proches alentours.

L'histoire d'un rêve

Au-delà, l'aventure s'apparente aussi à une sorte de plaisir partagé par deux acolytes, amis et associés. « *Le Primordia, c'est aussi l'histoire d'un rêve vieux aujourd'hui de 25 ans, souffle Jean-Philippe Loiseau. Nous avons lancé notre activité avec mon associé, Paul Laforêt, au tournant 2000. Et ça a marché. Dans notre cadre unanimement apprécié, nous accueillons une large variété d'événements, du plus petit au plus grand, de 15 à 280 personnes. Et même 350 pendant la bonne saison, grâce à la tonnelle installée dans le parc. Nous proposons le lieu... mais également le service traiteur. Nos clients n'ont à se soucier de rien. Tout est défini à l'avance pour leur libérer l'esprit et faire de leur événement une réussite.* »

Petits plats dans les grands...

Au fourneau, c'est Paul qui rayonne, le reste c'est l'affaire de Jean-Philippe. Et tout est bien



ainsi. Car l'équipe du Primordia, à taille variable, sait mettre les petits plats dans les grands. Et si tout le monde connaît Jérôme, les collaborateurs occasionnels, souriants et efficaces, participent au succès. L'objectif de l'équipe est simple : offrir un maximum de plaisir tout en respectant chaque budget. On s'adapte et on trouve des solutions à toutes les demandes. La possibilité est offerte de se rencontrer sans engagement, de visiter les lieux, de partager les souhaits du client et la philosophie de l'équipe.

Au service des entreprises

Pour sa clientèle business, le Primordia offre par ailleurs le choix entre deux possibilités, soit organiser l'événement sur son site, à Sainte-Ode, soit se déplacer dans l'entreprise elle-même pour organiser l'événement sur place. Et chaque formule est adaptée : fête du personnel, présentation de produits, portes ouvertes... Comme le précise Jean-Philippe Loiseau : « *Dans tous les cas, nous vendons du clé-sur-porte. Le plus souvent,*

on nous confie l'organisation du banquet ou de l'événement, de A à Z, après nous avoir donné une fourchette de prix pour le budget. »

Confiance !

C'est clairement un accord de confiance qui régit la relation ! « *Le client nous oriente avec ses attentes, en nous précisant s'il souhaite, par exemple, du plus gastronomique ou du plus festif. C'est la meilleure manière de travailler ensemble - et la plus facile ! - pour le client comme pour nous. Aujourd'hui, il nous est souvent demandé de sortir des classiques et de proposer de l'originalité. Nous sommes habitués à mitonner des cocktails dinatoires à base de bons produits sortant de l'ordinaire. Le métier de traiteur a évolué. Nous devons être capables de quitter les sentiers battus et d'innover. Mais tout est toujours lié au budget. Et, parfois, certains oublient que qualité et originalité ont un prix...* ». ●

➤ Le Primordia SCRL - Allée des Hêtres, 16 à 6680 Sainte-Ode - Tél. : 061 68 90 75 - www.leprimordia.be

REDU (LIBIN)

Quand le terroir s'invite au Village du Livre...

Le Domaine de la Croix du Pendu mise sur l'authenticité viticole pour faire rayonner l'Ardenne !



À Redu, village ardennais réputé pour ses livres et son lien avec l'espace, une nouvelle voie vient de s'ouvrir, originale et pleine de goût : celle de la vigne. Étonnant, n'est-il pas ?

Avec le Domaine de la Croix du Pendu, un artisan-vigneron et sa famille relèvent un pari audacieux, à savoir implanter une viticulture exigeante sur un terroir d'altitude. Leur ambition ? Produire des vins de caractère tout en respectant l'environnement et le paysage. Un pro-

gramme plein de sens et de valeurs...

Un vignoble enraciné dans le territoire...

Implanté à 400 mètres d'altitude, sur un versant plein sud, le vignoble s'étend sur près de 2 hectares. Depuis 2020, 6.000 pieds de vignes interspécifiques y prospèrent ainsi sur un sol schisteux, apportant aux vins fraîcheur, minéralité et finesse. Le domaine adopte une approche raisonnée, où biodiversité, intégration paysagère et durabilité ne sont pas des options mais des fondements. Le chai, inspiré des lignes épurées de la Dominus Winery (Napa Valley), s'intègre discrètement dans le paysage, grâce

à ses murs en pierre locale et sa toiture végétalisée. Il abrite notamment les équipements nécessaires à la vinification du Spitant®, un effervescent produit en méthode charmat, véritable signature de Redu.

Un projet local, une vision à long terme

Déjà commercialisés en ligne, et chez des restaurateurs partenaires, les vins du domaine - effervescents, tranquilles et un Crémant de Wallonie (AOP) - commencent à séduire les palais, se distinguant par leur originalité et leur ancrage. Des coffrets sont également proposés aux entreprises en quête de cadeaux authentiques à offrir à leurs clients ou partenaires.

Pour en revenir au projet, nous pourrions dire sans trahir l'esprit du produit que plus qu'un projet viticole, La Croix du Pendu symbolise un renouveau rural ambitieux, aligné avec les valeurs d'aujourd'hui : ancrage local, qualité, respect du vivant et mise en valeur du territoire. Un modèle inspirant pour les patrons qui osent entreprendre autrement. ●

> Domaine de la Croix du Pendu - Rue de la hamaide, 74 à Redu - Tél. : 0475 42 82 35 - www.lacroixdupendu.be



LIBRAMONT

Solarec mise sur le fromage

Une nouvelle fromagerie pour transformer mieux et local

L'acteur laitier ardennais Solarec a décidé d'investir dans une nouvelle fromagerie à Baudour. Un projet stratégique à haute valeur ajoutée, qui combine technologie de pointe, ancrage coopératif et meilleure rémunération pour les producteurs. Tout est dit !

Avec 1,6 milliard de litres de lait transformés chaque année, Solarec est l'un des piliers de l'industrie laitière belge. Son actionnariat - 100 % coopératif dominé par la Laiterie des Ardennes - assure un lien direct avec les producteurs et une gouvernance orientée terrain. On y produit beurre, lait UHT, poudre, mozzarella... autant de produits exportés dans plus de 80 pays.

Un outil up-to-date !

Grâce à des lignes de production automatisées, économes en énergie et une logistique optimisée (collecte en LNG, flux 50 T), l'entreprise conjugue efficacité industrielle et durabilité. Depuis 2018, le site de Baudour - dans le Hainaut - est un levier de développement neuf. L'entreprise y a installé une ligne de mozzarella de dernière génération, qui a permis de diversifier l'offre et les débouchés, notamment vers le 'food service'.

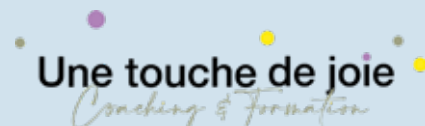
Une fromagerie pour renforcer la valeur ajoutée

Le projet d'expansion est d'ailleurs prévu là-bas, où l'entreprise ardennaise prévoit l'implantation d'un nouvel atelier fromager de 50 à 60 000 tonnes/an. Ce site ultra-moderne intégrera des technologies de traitement et d'affinage à haute efficacité, conçues pour s'adapter aux flux de lait et à la demande du marché. La conception visera à minimiser les pertes de matière, à améliorer le rendement en matière sèche et à garantir la traçabilité en temps réel. Avec cet outil, Solarec pourra modular sa production entre mozzarella et fromages, à pâte dure ou semi-dure selon les tendances. Cette flexibilité permettra d'optimiser la valorisation du lait, tout en maintenant une transformation en circuit court. Un enjeu-clé pour garantir un prix plus stable et plus élevé aux producteurs partenaires.

Un appel à participation coopérative

Dans un esprit de co-construction, Solarec ouvre ce projet à d'autres acteurs du monde laitier. Les producteurs et coopératives voisines sont invités à participer, via un apport en lait et/ou une prise de participation au capital. Ce montage offre une opportunité rare : intégrer un outil industriel performant tout en restant maître de la filière. Les avantages sont multiples : sécurisation des débouchés, distribution de la valeur ajoutée au sein du réseau coopératif, participation à la gouvernance... Une démarche résolument orientée vers l'avenir, dans un secteur où la maîtrise locale de la transformation devient un facteur-clé de compétitivité. ●

➤ Solarec SA - Route de Saint-Hubert, 75 à Libramont - Tél. : 061 22 98 11 - www.solarec.be



HOTTON

Une alliance franco-belge pour transformer le monde du coaching...

Deux 'écoles' unissent leurs forces et créent une formation inédite à fort impact

Depuis fin avril, c'est officiel : l'Académie française 'Bazik' et l'école belge 'Une Touche de Joie' s'associent pour lancer un programme de formation au coaching jamais vu dans le secteur. L'annonce a été faite à Paris, lors du grand événement client de Bazik, devant plus de 110 invités venus de toute la France, de Belgique... et d'ailleurs.

L'ambition du binôme ? Offrir une formation de haut niveau aux professionnels (santé, finance, RH, juridique, communication, entrepreneuriat...) désireux d'ajouter la posture et les outils du coaching à leur pratique. Ce programme innovant se structure en quatre modules complémentaires :

- le coaching classique (décision, posture, écoute) ;
- le coaching de l'inconscient (sortir des schémas bloquants) ;
- les constellations familiales (travailler les loyautés et la confiance) ;
- le business de coach (bâtir une activité utile et viable).

Une collaboration au service du changement

Laurence Cordonnier (Une Touche de Joie, Belgique) et Laurie Piffero (Bazik, France) partagent la conviction qu'un bon coach ne peut ignorer les mécanismes inconscients qui freinent l'action : « *Trop souvent, face à des schémas répétitifs ou à une forme de solitude intérieure, le coaching classique atteint ses limites* », explique Laurence. Leur approche repose donc sur plusieurs piliers non négociables :

- transmettre des outils concrets et puissants ;
- ouvrir les coulisses de leur propre entreprise de coaching ;
- proposer de vraies pratiques (donner et recevoir du coaching) ;
- permettre aux participants d'entreprendre pour de bon. ●

➤ Les formations auront lieu à Paris ou en Belgique (à Marche-en-Famenne et à Somme-Leuze), selon les préférences des participants. Qu'on se le dise, il s'agit là d'une approche nouvelle génération pour une profession en pleine mutation.

Une Touche de Joie SRL - Grand Route, 41 à Hotton - Tél. : 0485 43 60 28 - www.unetouchedejoie.be

MARCHE-EN-FAMENNE

« Autonome.energy » propose une électrification sans réseau ni investissement initial...

AUTonome.energy
by NOVEWAY

Cette entité nouvelle - et le concept qui va avec ! - est une innovation de l'entreprise marchoise Noveway !

La nouvelle filiale de Noveway - entreprise marchoise fondée en 2016 par Matthieu Wuidar - propose une solution clé en main pour rendre tout site autonome énergétiquement, tout cela grâce à un modèle de tiers investissement inédit en Belgique.

Partant du fait avéré de la saturation, ou carrément l'absence de réseau électrique dans certaines zones, Noveway s'est interrogée sur les solutions clients qu'elle pouvait initier. Rapidement, elle s'est tournée vers les alternatives qui lui paraissaient viables... L'objectif : proposer une solution d'électrification tout-en-un, sans investissement initial pour le client, grâce à un financement par tiers investisseur. Une innovation qui s'adresse aux entreprises comme aux particuliers et qui pourrait à l'avenir transformer durablement le paysage énergétique belge.

Une alternative concrète aux limites du réseau

Le saviez-vous, les projets bloqués pour cause de raccordement inexistant, trop coûteux ou difficilement réalisable sont fréquents. Dans ces cas, l'autonomie énergétique devient une solution stratégique. Raison pour laquelle « Autonome.energy » se positionne; elle qui entend répondre à cette problématique croissante en proposant une offre clé en main : installation photovoltaïque, batteries, maintenance et accompagnement, le tout sans charge d'investissement pour le bénéficiaire. Ce modèle repose sur le principe du tiers investissement : la filiale finance l'installation - elle en reste propriétaire pendant dix ans - et le client paie une redevance mensuelle, à partir de 150 euros, incluant tous les services. À l'issue du contrat, le matériel devient sa propriété. Ce système permet de lever un des principaux freins au passage à l'autonomie : le coût initial.

Un levier économique et stratégique pour les entreprises

Côté pro, on sait que l'énergie devient également un poste

de coût critique pour de nombreuses entreprises. Avec « Autonome.energy », la maîtrise budgétaire est renforcée : pas d'investissement à mobiliser, redevance fixe et économies générées dès le premier mois. Le programme est pour le moins séduisant, non ? En produisant leur propre énergie, les entreprises réduisent par ailleurs leur dépendance aux tarifs instables du réseau et anticipent les risques liés aux évolutions réglementaires. À long terme, l'économie potentielle est significative : jusqu'à 18.000 euros sur 20 ans, selon Noveway. Le système offre en outre un rendement optimisé grâce au couplage intelligent entre production et stockage, particulièrement adapté aux secteurs dont la consommation

est décalée par rapport à la production solaire, comme l'agriculture ou l'industrie.

Un modèle tourné vers la croissance et la résilience

Avec un objectif de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en deux ans, le projet « Autonome.energy » affiche ses ambitions. Le service s'adresse en fait aussi bien aux exploitations agricoles, aux industries... qu'aux événements temporaires, micro-logements ou habitats isolés. Et le potentiel est réel. Toujours selon Noveway, 80 % des exploitations agricoles souhaiteraient par exemple accéder à une solution autonome. Déjà active en Belgique, au Grand-duché de Luxembourg et en France, la maison-mère Noveway bénéficie d'une solide expérience de terrain, avec une trentaine de sites électrifiés (entreprises, festivals, armée, tiny houses...).

Entreprise en développement !

Dans un contexte où la stabilité du réseau ne peut plus être garantie partout, « Autonome.energy » s'impose donc comme une réponse concrète, durable et immédiatement opérationnelle. En combinant technologies éprouvées, modèle économique innovant et accompagnement personnalisé, l'entreprise pose une nouvelle pierre dans la transition vers un modèle énergétique plus résilient, local et accessible. Un signal fort pour les entreprises en quête de solutions alternatives et de souveraineté énergétique, avec à la clé une croissance indéniable puisque l'entreprise grandit et recrute !

 **Noveway SRL** - Rue de la Plaine, 8 à Marche-en-Famenne - Tél. : 084 39 61 17 - www.noveway.com

En combinant technologies éprouvées, modèle économique innovant et accompagnement personnalisé, l'entreprise pose une nouvelle pierre dans la transition vers un modèle énergétique plus résilient, local et accessible.

L'objectif : proposer une solution d'électrification tout-en-un, sans investissement initial pour le client, grâce à un financement par tiers investisseur.

LIBRAMONT

50 ans pour l'usine L'Oréal

Bel anniversaire pour l'unité ardennaise du géant français - et mondial ! - de la cosmétique !

Avec 450 collaborateurs, une usine sans cesse en questionnement et remise en question, et une production à haute cadence, le site L'Oréal de Libramont est un acteur industriel majeur de la province...



Béchir Ben Salah, Directeur de L'Oréal Libramont (5^e en partant de la gauche) entouré de ses prédécesseurs dont Etienne Genin, et de son directeur Europe (à droite).

Pour ses 50 ans, la direction - qui n'a pas hésité à inviter les anciens managers de la maison - nous a dévoilé les clés d'un modèle qui conjugue enracinement local, automatisation et engagement environnemental. Une stratégie réfléchie reposant donc, et depuis des lustres, sur l'humain, l'innovation et le durable.

Un ancrage régional et humain

Depuis 1975, l'usine L'Oréal de Libramont est un pilier économique pour la région. « *Nos équipes cumulent ensemble 7.500 années d'expérience* », souligne, pas peu fier, son directeur, Béchir Ben Salah. Précisons que la majorité des collaborateurs viennent de la province... même si le site attire aussi des collaborateurs venant de Liège et des Ardennes françaises toutes proches.

Famille...

Et oui, cette entreprise est une famille que l'on ne quitte pas, ou à regrets. Car, on l'a dit, l'humain est ici une valeur primordiale. Normal donc que l'usine ait pour l'occasion mis à l'honneur ses anciens salariés au travers d'une exposition retraçant l'évolution de l'outil même avant la pose de la première pierre puisque des salariés faisaient au départ le chemin, par voie de chemin de fer, vers Bruxelles pour se former. Cette fidélité des collaborateurs s'explique par une gestion des compétences fondée sur la transmission, la formation continue et l'autonomie sur les lignes de production. Une approche RH qui renforce la stabilité et la performance.

Une usine connectée et éco-performante

Si le site fête un demi-siècle, il n'a pourtant rien d'un lieu figé. Grâce à des investisse-

ments réguliers, Libramont est devenu un modèle de production durable. L'usine fonctionne à 100 % avec de l'énergie renouvelable, s'appuie sur une station de biométhanisation pour ses déchets organiques et limite les transports en favorisant les fournisseurs de proximité. Côté production, robots mobiles autonomes, machines interconnectées et systèmes de traçabilité composent un écosystème industriel souple et réactif. Ces technologies permettent de gagner en agilité, d'ajuster les cadences en temps réel et de réduire la consommation énergétique par unité produite.

Un élargissement stratégique de la gamme

Historiquement spécialisée dans la coloration capillaire, l'usine a franchi une étape-clé, en 2020, en diversifiant ses lignes vers les soins capillaires.

Aujourd'hui, un million d'unités sortent chaque jour des chaînes de production, sous les marques L'Oréal Paris et Garnier, majoritairement à destination du marché européen. Cette évolution illustre la capacité du site à s'adapter aux tendances de consommation et à répondre aux exigences logistiques d'un groupe mondial, tout en conservant son ADN local et responsable. À l'heure de célébrer son anniversaire, l'usine L'Oréal de Libramont confirme sa vision à long terme : fidéliser les jeunes talents, innover sans relâche et continuer à faire de l'écologie industrielle un levier de croissance. Une formule qui fonctionne... depuis 50 ans.

> L'Oréal Libramont SA - Route de Saint-Hubert, 1 à Recogne - Tél. : 061 22 92 11 - www.loreal.com

RULLES

La Brasserie artisanale de Rulles vient de célébrer son quart de siècle !

Bel exemple d'une petite brasserie de chez nous qui a réussi à se faire une place...

La Rulles, c'est Grégory Verhelst. Il incarne sa bière, son produit. Et cela dure depuis un quart de siècle... quand le jeune ingénieur brasseur qu'il était encore en 2000 s'est lancé dans une production de bière artisanale dans un petit village gaumais.

Dans les faits, on se rappellera que l'installation à Rulles tient bel et bien du hasard. Il y avait là un bâtiment disponible qui se prêtait bien au projet et l'eau de distribution du village était de bonne qualité. Mais Grégory, s'il s'est admirablement moulé dans son environnement, n'est pas du tout rullois ! « *Cela étant, et avec le recul, je pense que Rulles était un bon choix, confirme-t-il en souriant. Rulles, c'est un mot court... qui sonne bien pour une bière. Même si c'est moins évident pour les rimes ! Plus sérieusement, en 2025, l'eau - qui reste l'ingrédient de base d'une bonne bière - est ici toujours en gestion communale. Nous bénéficions d'un captage qui provient de la forêt de Rulles toute proche. Notre eau n'a pas besoin d'être traitée ou modifiée, comme d'autres brasseurs doivent le faire. C'est à mes yeux un véritable élément positif !* »

Le temps des toutes petites brasseries

Ses débuts ? « *J'ai commencé par la Rulles blonde... puis j'ai évolué, piano. J'avais 25 ans à l'époque. Et ce n'était pas le renouveau des brasseries que nous avons connu par la suite. À côté de deux « locomotives », qu'étaient alors déjà Chouffe et Orval, il n'y avait que quelques toutes petites brasseries : Gigi, à Gérouville, Saint-Monon, Bouillon, la brasserie Fantôme... Il n'y avait pas d'IPA, ni de magasins spécialisés dans les bières ! Le contexte était bien différent de celui des années 2010. Avant le Covid, nous avons atteint un maximum de 3.500 hectolitres par an. L'an dernier, par contre, nous n'en avons plus produit que 2.400 !* »



Une période de vaches maigres

« *Il ne faut pas se voiler la face, ou faire l'autruche, la situation est difficile dans le secteur des petites brasseries. Plusieurs paramètres renforcent cette crise : le 'bashing' sur la consommation d'alcool, le fait que les jeunes boivent de moins en moins, la situation économique générale, l'engouement pour les bières spéciales en baisse... Le nombre de brasseries a longtemps augmenté, ce n'est plus le cas. Nous avons connu dix années fastes mais, là, nous sommes partis pour une longue période de vaches maigres. Ce n'est pas propre à notre région, les dépenses de bières chutent dans toute l'Europe. Nous avons d'ailleurs perdu pas mal de nos exportations...* »

Garder le cap

Si la Brasserie fête son 25^e anniversaire cette année, son créateur et gérant est bien conscient qu'il va devoir adapter sa stratégie pour maintenir le cap. Mais Grégory n'a pas l'air effrayé : « *J'ai commencé dans une période pas facile. Puis, nous avons connu une belle époque. Et, là, j'ai un peu le sentiment que nous sommes repartis pour des années plus compliquées. Mais nous sommes résistants ! Nous avons une base saine et nous ne sommes pas du tout en difficulté. J'ajoute que mon fils va me rejoindre dans l'aventure, à partir de septembre. Ce sera un beau défi pour lui. Son enjeu sera de redévelopper l'entreprise, voire de stabiliser l'existant. Il va*

devoir explorer d'autres voies... pour refaire du volume. Il est jeune. C'est un beau défi pour lui ! »

L'expérience humaine

Quid du bilan de ces 25 années d'aventure brassicole ? « *C'est avant tout l'expérience humaine qui m'a plu. Le fait de créer mon entreprise et une entité qui n'aurait pas existé sans moi. J'ai aussi pu donner du travail à des gens de la région. Plein de personnes sont passées dans la brasserie, dont pas mal de stagiaires. Il y a aussi l'aspect transmission de savoir qui s'est étalée sur ces 25 ans. Pour moi, ça a été un gros booster. Et puis, nous avons réussi à obtenir une certaine notoriété et de la visibilité. Et cela, c'est un peu grisant, je le reconnais volontiers.* »

Une ligne de conduite claire

Grégory se dit aussi fier d'avoir, depuis ses débuts, conservé une ligne de conduite claire par rapport à la qualité et à ses procédés de fabrication, avec des bières refermentées en bouteilles : « *Je n'ai jamais non plus voulu produire de la bière pour de tierces personnes. J'ai toujours estimé que c'est un métier à part. Après 25 ans, force est de constater que j'ai maintenu le cap par rapport à mes engagements. Tout cela compte beaucoup pour moi.* »

> Brasserie artisanale de Rulles SRL
Rue Maurice Grévisse, 36 à Rulles (Habay)
Tél. : 063 41 18 38 - www.larulles.be

DESTOCKAGE CUPRA TAVASCAN



OFFRE LLT – 650€/MOIS

Location long terme calculée sur 60mois, 30.000km/an

Taxes incluses, assistances, véhicule de remplacement,
entretiens et réparations, assurances comprises



Autogroupe Bastogne S.A
Rue de Neufchâteau 232, 6600 Bastogne

+32 61 21 36 15
www.autogroupe.be

MARCHE-EN-FAMENNE

Le Bistrot Blaise cumule les récompenses... Son Chef, François-Xavier Simon - « Chef F-X » pour les intimes - a fait du chemin depuis le Georges V parisien de ses débuts : un parcours aujourd'hui étoilé !



Formé par Robuchon, inspiré par Gagnaire, avouez qu'il y a pire comme bagage pour un passionné de cuisine ! Et pourtant, loin des Maisons aux noms ronflants, le « Jeune Chef de l'année 2025 » a finalement posé ses valises au « Bistrot Blaise », en plein cœur de la belle cité marchoise. Belle idée, il vient d'y être sacré !

C'est dans une ruelle du vieux Marche-en-Famenne, à deux pas de l'église, que François-Xavier Simon a choisi d'ouvrir son propre établissement. C'était un pari, un vrai choix de rupture. C'était aussi un authentique retour aux sources pour ce chef formé dans les plus grandes maisons, qui propose aujourd'hui une cuisine classique et raffinée, subtilement twistée d'influences glanées au fil du monde.

Une carrière forgée dans l'excellence...

Diplômé de l'école hôtelière de Namur, le jeune chef débute au prestigieux Georges V, à Paris. Pour beaucoup, ce serait déjà un aboutissement. Pas pour lui, qui intègre ensuite les cuisines de Joël Robuchon. Puis, il prend encore une autre voie et s'envole

pour Rome, ville éternelle. En 2010, sa carrière monte encore d'un cran et prend même un tournant décisif lorsqu'il a la chance de rejoindre l'univers du Chef mythique Pierre Gagnaire. Leur collaboration durera près de dix ans, l'emmenant de Dubaï à Tokyo. Là, il affine sa technique au contact de ce géant de la gastronomie française.

Le Bistrot Blaise, une histoire de cœur

Après le covid, le jeune Chef prend un nouveau tournant : il rentre au bercail. En province de Luxembourg ! Et oui, le choix audacieux est bien là. Depuis décembre 2021, c'est en effet chez nous que François-Xavier et son épouse Hanna accueillent les fins palais, au Bistrot Blaise, un clin d'œil au nom de jeune

filie de sa grand-mère, ancienne épicière marchoise.

Du chemin, des récompenses, et même une étoile !

En trois ans, l'artiste s'est fait un nom et il a diablement mis sa table sous les feux de la rampe. Cette année, avec une note de 14,5/20 au Gault & Millau, et le titre de 'Jeune Chef wallon 2025', puis l'étoile qui brille au firmament du guide rouge (Michelin), le restaurant a encore pris une dimension nouvelle. Les critiques disent que l'ambiance du Bistrot Blaise est chaleureuse, que l'assiette est généreuse et la promesse d'émotion culinaire toujours tenue. Que dire encore, sinon vous inviter à y aller...

➤ **Bistrot Blaise SRL - Rue Porte Haute, 5 à Marche-en-Famenne - Tél. : 0470 89 57 12 - www.bistrotblaise.be**



CARLSBOURG

La maison de demain sera davantage standardisée et préfabriquée

La preuve avec l'entreprise carlsbourgeoise « La Maison de Demain », à la pointe des évolutions d'un métier en mutation...

Dans les années '90, José Pérard n'était autre que le menuisier du village. Mais, à l'époque déjà, il croyait à la place du bois dans la construction. Aujourd'hui, le métier a bien évolué et c'est désormais son fils, Raphaël, qui a pris en main la destinée de l'entreprise familiale, « La Maison de Demain », lancée en 2004 pour répondre à une demande croissante de bâtiments en bois...



Raphaël Pérard... ici en compagnie de son père José

Une première maison en bois

La première maison en bois de cet outil ardennais a été construite fin des années '90. L'entreprise était alors « forte » d'une équipe de trois ouvriers et trois personnes au bureau. Raphaël se souvient : « Quand mon père a construit cette première maison, elle était de type canadienne, à ossature bois. Mais, en 2001, nous avons découvert le CLT, abréviation de « cross laminate timber », un système de planches collées et croisées, une multicouche de 3, 5 ou 7 planches permettant de réaliser des panneaux pour les murs, les planchers, les toitures... »

Une solution révolutionnaire...

Une approche qui va vite devenir l'élément structurel de la construction, à même de remplacer les blocs en béton, les hourdis... « À partir de 2001, nous avons opté pour ce type de construction. Maintenant, il a fallu convaincre. Concrètement, il a fallu une dizaine d'années

pour faire connaître cette technique auprès des architectes et des clients. Elaborée et mise au point par des Autrichiens, elle était pourtant révolutionnaire. D'où notre présence assidue sur de nombreux salons, comme « Bois & Habitat », Batibouw ou Batimoi...

Reprise familiale

« Par la suite, j'ai repris l'entreprise à 100 %, mais nous étions en pleine période Covid. Nous ne savions pas ce qui allait se passer, bien que tout soit planifié. Nous avons donc suivi nos plans. Dès 2020, quand mon père a pris sa retraite, nous avons construit des maisons unifamiliales, des écoles, des crèches, et plusieurs bâtiments publics... Nous avons par exemple réalisé deux immeubles à Liège. »

Beaucoup plus loin

Et les années ont passé... Si « La Maison de Demain » reste une entreprise générale de construction, basée à Carlsbourg et proposant aussi bien du gros-œuvre fermé que du clé en main, elle va aujourd'hui beaucoup plus

loin. Et pas seulement en terme de rayon d'action. Comme l'explique Raphaël : « Actuellement, nous réalisons un gros chantier aux Pays-Bas pour l'asile et l'immigration : 60 maisons et un bâtiment destiné à l'administration et l'éducation. Nous avons toujours recours au même principe de construction tout en nous orientant aussi vers la recherche et l'élaboration des détails constructifs. Le gros de notre travail s'effectue davantage dans nos bureaux. D'autant que, dans le cas de ce projet aux Pays-Bas, il existe une volonté de le démonter dans dix ans. »

Standardiser et préfabriquer

« La tendance, dans notre métier, nous pousse vers plus de préfabrication. Le marché est compliqué parce que les budgets suivent difficilement et que les contraintes sont de plus en plus élevées. Il est donc impératif de s'orienter vers des solutions de standardisation. Aux Pays-Bas, ils sont en avance en la matière pour limiter le travail sur site.

Pour citer un exemple, celui qui fait la technique spéciale électricité nous envoie ses plans 3D en BIM et nous les intégrons dans notre projet. Pour diminuer les coûts, une certaine standardisation s'impose. La Flandre s'inscrit déjà elle aussi dans cette dynamique. »

Expertise et modélisation 3D

De constructeur de maisons en bois à la base, « La Maison de Demain » a suivi les évolutions pour se spécialiser dans l'expertise et la modélisation 3D. Le plus gros du travail consiste désormais à faire la conception et le dessin en essayant d'anticiper au mieux tout ce qui peut se passer sur le chantier et aider au maximum l'électricien ou le placeur de châssis... Les métiers changent ! Et, comme le précise Raphaël, pour conclure : « Aujourd'hui tout doit aller vite et les chantiers durer le moins longtemps possible ».

➤ La Maison de demain SRL - Rue de Vivy, 33 à Carlsbourg - Tél. : 061 53 39 62 - lamaisondedemain.be

Tourisme wallon en mutation

Nouveau cap... pour plus de professionnalisation !



Depuis le 1^{er} juillet, un nouveau Code wallon du tourisme régit ce secteur important à l'échelle de la Wallonie, une filière capitale surtout en Luxembourg belge. Tout le monde l'aura compris, il s'agit en l'espèce de simplifier, de moderniser et de renforcer la compétitivité de ce secteur-clé de notre économie régionale. Dont acte...

Le tourisme wallon amorce donc un virage stratégique. Cet été marque le passage, avec un véritable code qui remplace un dispositif devenu obsolète avec le temps, en particulier sur le plan administratif. Finie la classification contraignante des hébergements touristiques et attractions, désormais remplacée par un système plus souple de certification. Pour les professionnels du secteur, cela signifie une réduction des lourdeurs bureaucratiques et une responsabilisation accrue des opérateurs quant à la qualité de leur offre. Les hébergeurs, offices du tourisme et gestionnaires d'attractions auront ainsi davantage de marge de manœuvre pour

innover, s'adapter aux attentes des visiteurs et investir dans l'expérience client.

Vers un tourisme plus compétitif et durable

Autre réforme symbolique : la fin de l'appellation « syndicat d'initiative », remplacée par un identifiant commun et unanimement reconnu : Office du tourisme. Maintenant, au-delà du nom, le changement là-dedans s'accompagne d'une refonte des règles de reconnaissance et de subventionnement, avec un accent mis sur des critères plus objectifs, basés sur l'activité réelle, la profession-

nalisation des équipes et les retombées économiques.

Professionnalisation

En un mot comme en cent, derrière ces ajustements réglementaires se cache une ambition claire : faire du tourisme un levier de développement économique durable en Wallonie. Le secteur représente environ 6 % du PIB régional et soutient plus de 60.000 emplois directs et indirects. Dans un contexte post-COVID et face à une concurrence accrue (y compris intra-belge), la professionnalisation devient cependant une condition de survie face aux offres alléchantes de l'étranger et tenant compte des nouveaux rythmes scolaires qui offrent des périodes longues de vacances à plusieurs moments de l'année.

Nouveaux enjeux

Le nouveau code vise également à mieux intégrer les enjeux de durabilité, d'accessibilité et de digitalisation. Il encourage les structures touristiques à monter en compétences, à se structurer comme de véritables entreprises de services et à collaborer davantage avec les acteurs économiques locaux. Pour les

entrepreneurs et indépendants actifs dans l'hébergement, la restauration ou les loisirs, ces changements peuvent ouvrir la voie à de nouveaux modèles économiques : offres packagées, diversification saisonnière, partenariats public-privé... La simplification administrative permettra aussi de consacrer plus de temps à la gestion opérationnelle et au développement commercial. À la Chambre de commerce, au travers de notre projet ATC Tourisme, nous sommes d'ailleurs actifs et présents pour former les opérateurs pour les rendre plus efficaces, agiles et innovants.

Responsabilisation des acteurs touristiques...

Le nouveau Code wallon du tourisme s'inscrit donc dans une logique de modernisation et de compétitivité. Il clarifie les règles du jeu et mise sur l'autonomisation des acteurs, dans une région dont le potentiel touristique reste sous-exploité. Aux professionnels désormais de saisir l'opportunité... ●

➤ Vous exploitez un hôtel en province de Luxembourg ? Nous sommes là pour vous guider, vous accompagner, vous renseigner. Appelez-nous : Le Comptoir Hôtels - Tél. : 061 29 30 55

Le secteur représente environ 6 % du PIB régional et soutient plus de 60.000 emplois directs et indirects.

Mieux nommer ses chambres... pour mieux les vendre

Nouveau levier de performance !

Dans un secteur hôtelier toujours plus concurrentiel, où chaque réservation se joue souvent en quelques secondes de navigation, un détail peut faire toute la différence. Avez-vous déjà songé à la façon dont vous nommez vos chambres ?



Ce qui peut, au premier abord, sembler très anodin - chambre simple, double, suite, familiale - relève, en réalité, d'un véritable enjeu stratégique. Car, derrière chaque nom, c'est une promesse qui est faite au client. Une promesse de confort, d'usage, d'expérience. Et plus cette promesse est claire et bien formulée, plus elle facilite la décision d'achat. C'est prouvé !

Clarifier pour mieux convaincre

Prenons un exemple simple : quelle est la différence entre une chambre double et une twin ? Sur le papier, cela semble évident. Mais combien d'établissements continuent de les confondre ou de mal les nommer sur leur site ou sur les OTA (Booking, Expedia...). Résultat : une mauvaise surprise pour le client... et, potentiellement, un mauvais avis. Précisons ici que la chambre double accueille deux personnes, généralement dans un lit commun. La twin, elle, propose deux lits simples séparés - idéale pour des collègues ou des amis. Mal communiquer cette nuance, c'est courir le risque de décevoir, voire d'avoir à gérer un changement de dernière minute. De la même façon, une suite évoque directement un certain stan-

ding, avec des espaces distincts (chambre, salon, parfois coin cuisine). Mais qu'en est-il si le client découvre une simple chambre un peu plus grande, sans réelle séparation ? Là encore, le nom ne correspond plus à la réalité... et c'est la confiance qui s'érode.

On vend désormais une expérience, plus juste un couchage

Nommer ses chambres, ce n'est pas seulement décrire une surface et un nombre de lits. En nommant les chambres, on raconte déjà un peu les choses et c'est là que commence l'expérience d'hébergement. Ainsi, une chambre familiale ne se résume pas à proposer plus d'espace. Elle doit évoquer la praticité et la sécurité pour les enfants, insister sur les détails qui simplifient la vie des parents. Quant à une chambre PMR (personne à mobilité réduite), elle ne doit pas seulement être conforme aux normes : elle doit refléter votre engagement à être un établissement accueillant pour tous. Qu'on le veuille ou non, c'est à ce moment déjà que votre vision de l'inclusion transparaît aux yeux des voyageurs qui y sont sensibles. On notera encore que l'appellation

« appartement » parle, elle, à une autre clientèle encore, en quête d'autonomie. Ici, on pense immédiatement petite cuisine équipée, plusieurs pièces, confort pour les longs séjours... Si l'on y songe, encore faut-il que la prestation soit à la hauteur de l'étiquette.

Et le lit dans tout ça ?

On aurait tort de l'oublier : le lit est lui aussi, ou peut-être surtout, au cœur de l'expérience hôtelière. Un client y passe la majorité de son temps sur place. Trop mou, trop dur, trop petit ? Ce sont des détails qui influencent directement la satisfaction, et donc qui induisent les commentaires en ligne. Le type de lit est au-delà d'un marqueur de positionnement. Un lit double basique évoque par exemple une offre standard. Un 'queen size' suggère déjà plus de confort. Un 'king size', lui, envoie un signal fort ! Ici, on soigne le sommeil comme une priorité. Ce choix - et sa mise en valeur dans vos descriptifs - peut devenir un véritable argument marketing. Pensez-y, pensez-y...

Une offre lisible, cohérente et rentable

Pour tirer le meilleur parti de votre segmentation, mieux vaut toutefois éviter la surenchère. Trop de catégories (standard, supérieure, de luxe, premium-plus...) peut embrouiller les clients et nuire à la lisibilité de votre offre. Une nomenclature claire, fidèle à la réalité, avec des différences tangibles, facilitera le choix du client... et celui de votre équipe en interne. Il est en outre utile d'ajuster son offre en fonction des saisons, ou des événements locaux. Durant la Foire de Libramont, par exemple, pourquoi ne pas mettre davantage en avant vos chambres twin, ou vos appartements, qui conviendront parfaitement aux exposants ou aux visiteurs en groupe ?

Penser usage, pas juste surface

Au fond, le bon nom pour une chambre, c'est celui qui reflète l'usage réel qu'en fera le client. Une chambre, ce n'est pas qu'une surface. C'est une fonction, une intention, une promesse ! À vous de trouver les mots justes pour la traduire. Car bien nommer ses chambres, c'est plus que de la sémantique. Là, on est carrément dans une logique de commerce intelligent. ●

> Plus d'infos : Comptoir Hôtels - Tél. : 061 29 30 55

Transmission d'entreprises...

Quid des tendances du marché en 2024 ?

Comme chaque année à la même époque, Wallonie Entreprendre nous communique les statistiques de l'année écoulée par rapport au marché de la transmission en Wallonie, nous y sommes attentifs en tant qu'agents de stimulation...

L'année 2024 confirme ce que nous savions déjà : une dynamique particulièrement soutenue du marché de la transmission d'entreprises, avec un volume de transactions en hausse marquée : 519 opérations recensées, contre 428 en 2023, soit une augmentation de 21 %. Cette croissance s'explique par une meilleure anticipation des cédants, une professionnalisation accrue du marché et une diversification des profils de repreneurs.

Profil des transactions

Le marché reste dominé par les petites et moyennes entreprises. Près de 46 % des transmissions concernent en effet des montants inférieurs à 1 million d'euros et 80 % sont sous le seuil des 5 millions ! À l'inverse, les transmissions de grande ampleur (>20 millions d'euros) restent marginales, représentant moins de 5 % du total. Cela confirme que le tissu économique wallon est avant tout composé de TPE et PME, avec un fort ancrage territorial. 83 % des transmissions sont des cessions d'actions, contre 17 % des dossiers qui se concluent sous forme de cession d'actifs. Cette distinction est particulièrement importante sur les plans juridiques et fiscaux.

Près de 46 % des transmissions concernent en effet des montants inférieurs à 1 million d'euros et 80 % sont sous le seuil des 5 millions !

Valorisation des entreprises

Les entreprises sont valorisées cette année à 5,7 fois l'EBITDA (résultat avant intérêts, taxes et amortissements), en léger recul par rapport à 2023 (5,9). Cette baisse est liée à plusieurs facteurs : la hausse des taux d'intérêt, les incertitudes économiques mondiales, et une prudence accrue des investisseurs. Les multiples varient selon la taille : 5,1 pour les transactions valorisées à moins d'un million d'euros, 5,6 pour les transactions entre 1 et 5 millions d'euros, et jusqu'à 12,2 pour les opérations supérieures à 50 millions d'euros. Par secteur, la chimie/plastique (9,8) et la santé/pharma (8,7) tirent leur épingle du jeu, tandis que le transport/logistique (4,6) et les loisirs/Horeca (4,0) affichent des valorisations plus modestes.

Structuration financière

Le financement des acquisitions repose sur une combinaison de fonds propres, de crédits bancaires et de mécanismes complémentaires. L'effort propre moyen s'élève à 39 % du prix, en baisse par rapport à 43 % en 2023. Ce ratio est plus élevé pour les acquéreurs financiers (57 %) et stratégiques (45 %), tandis qu'il est réduit pour les MBO - reprise par le management - (19 %) ou les acquisitions familiales (31 %). Les crédits vendeurs sont présents dans 29 % des dossiers, représentant en moyenne 25 % du montage financier. Quant aux clauses d'earn-out (qui permettent de rendre une partie du prix de la transaction variable), elles concernent 14 % des transactions, avec un montant moyen équivalant à 21 % du prix. Ces mécanismes permettent de sécuriser les deux parties dans un contexte parfois incertain.

Motivations des cédants

La principale raison de vente reste le départ à la retraite (36 %), suivie de la volonté de réaliser son patrimoine (16 %), d'une offre spontanée (15 %) et du souhait de changer d'activité (12 %). La fiscalité anticipée sur les plus-values, bien que non encore en vigueur, commence à influencer les décisions. Un nombre croissant d'entrepreneurs prennent de ce fait pleinement conscience de l'importance d'anticiper leur transmission.

Profil des acquéreurs

La moitié des transactions sont effectuées par des acquéreurs stratégiques dans une logique de croissance externe. Les acquéreurs individuels représentent 23 % (en baisse par rapport à 29 % en 2023), tandis que les reprises par le management pro-

La fiscalité anticipée sur les plus-values, bien que non encore en vigueur, commence à influencer les décisions. Un nombre croissant d'entrepreneurs prennent de ce fait pleinement conscience de l'importance d'anticiper leur transmission.

gressent à 8 %, traduisant un intérêt croissant pour l'actionnariat salarié. Les reprises intrafamiliales restent stables à 11 %, et les fonds d'investissement se maintiennent à 8 %. On note aussi une légère augmentation de la mixité dans les reprises : 13 % des repreneurs sont des femmes, avec un pic à 24 % dans les transmissions familiales.

Perspectives et recommandations

Le marché de la transmission reste solide mais exigeant. La tendance à la baisse des valorisations, l'importance croissante des mécanismes d'ajustement et la sélectivité des acquéreurs imposent une préparation rigoureuse. Pour les cédants, cela signifie anticiper plusieurs années à l'avance, structurer l'entreprise pour la rendre « vendable », et s'entourer d'experts. Pour les repreneurs, c'est l'occasion de s'inscrire dans une logique d'investissement long terme en intégrant des entreprises solides à potentiel de développement. Dans ce contexte, la transmission devient plus qu'une opération financière : elle est un levier de continuité économique, de relance locale et de création de valeur durable.

Et vous ? Où en êtes-vous sur la question ?

Si vous vous posez des questions sur le sujet de la transmission/ reprise d'entreprise, la bonne démarche est de nous appeler pour en parler, ouvertement et en toute confidentialité ! Pensez-y, et si possible le plus tôt qui soit. ●

➤ Service transmission
Benoît Lescrenier - 0496 55 70 88
benoit.lescrenier@akt-ccilb.be

Energie

Nouvelles tous azimuts...

Surcoût pour les communautés d'énergie

Les communautés d'énergie, on vous en a déjà parlé, permettent à aux entreprises productrices de partager leur énergie renouvelable excédentaire avec d'autres opérateurs localement.

S'il s'agit pour les entreprises clientes d'une alternative à la fourniture traditionnelle, elle ne permet cependant pas de s'affranchir du raccordement au réseau, ni de la nécessité d'une fourniture résiduelle et de la facture qui va avec. Notez aussi, et ça ça va vous surprendre, que les fournisseurs peuvent même vous facturer un surcoût pour votre participation à une communauté d'énergie. ●

> <https://www.ores.be/professionnel/communautes-denergie>



ACCOMPAGNEMENT ENERGIE

Aujourd'hui, la gestion de l'énergie n'est plus une option, mais une nécessité incontournable dans vos entreprises. C'est pourquoi notre service énergie vous propose un support sur-mesure pour mettre en place une stratégie énergétique efficace, simple et mesurable.

- Pré-check énergie : diagnostic ou guidance sur place.
- Formations pratiques : techniques, méthodologiques, internes en entreprises.
- Indicateurs : mise en place et suivi.
- Accompagnement personnalisé : réponses, conseils, orientations, contrats.

Notre support est (sauf exception) gratuit, pris en charge dans le cadre d'un projet wallon. De ce fait, il est également aligné avec la politique énergétique wallonne, garantissant ainsi qu'il contribue efficacement aux objectifs régionaux en matière de durabilité et d'efficacité énergétique. ●

EMISSION TRADING SYSTEM (ETSII)

Conformément à la réglementation européenne, à partir du 1^{er} janvier 2027, les fournisseurs de gaz (Engie, Total, Luminus...) seront soumis à la législation Emissions Trading System (ETS2), ce qui entraîne pour eux l'obligation d'acheter et de restituer des droits d'émission de CO2 pour couvrir les émissions liées à la fourniture de gaz naturel à leurs clients. Ces coûts seront, vous vous en doutez, facturés aux clients, les fournisseurs préciseront leur méthode de calcul prochainement. ●

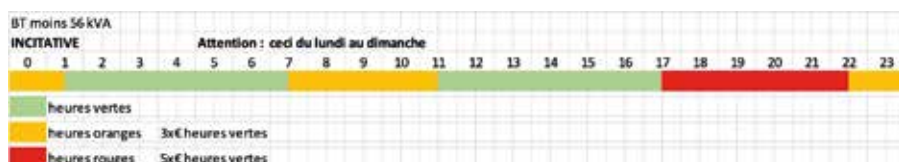
PLAN DE PUISSANCE

Dans le cadre de leurs projets de décarbonation, ou plus simplement encore dans le cadre de leur développement économique, les entreprises ont aujourd'hui tendance à électrifier leurs 'process' et commodités (de la chaudière au mazout vers la pompe à chaleur, ou des véhicules à essence vers des véhicules électriques...). Il en résulte que les demandes de puissance supplémentaire au réseau se multiplient, les entreprises étant de plus en plus souvent confrontées à des disponibilités restreintes d'énergie au réseau. La situation pour les entreprises, ainsi tenaillées entre enjeux

économiques et environnementaux, commence à devenir délicate. Quid en effet de ce que l'on appelle le plan de puissance, autrement dit la capacité énergétique disponible. Le 22 mai dernier, une réunion d'information s'est tenue à Transinne entre Elia, Fluxys, Ores et quelques entreprises luxembourgeoises inquiètes au sujet de l'alimentation du réseau. Ce fut un moment d'échange important, les gestionnaires des réseaux prenant la peine d'expliquer la situation, les évolutions et les perspectives à venir. De leur côté, les entreprises ont pu souligner leurs attentes et besoins, tout cela pour anticiper et programmer les nécessaires travaux de renforcement des lignes. Certaines dispositions réglementaires complémentaires pourraient également venir soutenir le réseau, comme la contractualisation de puissance flexible. ●

Changement de structure tarifaire chez les GRD (gestionnaires de réseaux de distribution)

Au 1^{er} janvier 2026, les entreprises en basse tension (moins de 56 kVA) pourront opter pour une tarification incitative de l'électricité au réseau.



> Plus d'infos via nos conseillers :
Mathieu Barthelemy et Emma Questiaux
energie@akt-ccilb.be - Tél. : 061 29 30 65

Connexion et bien-être mental...

Comment vraiment déconnecter à l'heure du tout numérique ?

Le monde numérique nous 'offre' aujourd'hui une connectivité constante, qui a de nombreux avantages... mais, également, des inconvénients en pagaille ! Dans bien des cas, cela peut en outre entraîner une surcharge mentale pesante.

Dans les faits, alors que la journée de travail se termine, beaucoup d'entre nous continuent de répondre à des courriels professionnels et de consulter leur téléphone. Cette « difficulté » à (se) déconnecter peut avoir un impact sur notre santé mentale. Julie Daenen, conseillère en prévention psychosociale auprès du Groupe Mensura, insiste sur l'importance des « pauses cérébrales » pour mieux gérer le stress et améliorer le bien-être général. Car les chiffres sont là... En 2022, 64 % des travailleurs belges ont exprimé rencontrer des difficultés à (se) déconnecter, un besoin pourtant essentiel à une vie équilibrée.

La loi du 1^{er} avril 2023 : un pas vers la déconnexion

Rappelons sur le sujet que le Gouvernement fédéral a mis en place une mesure-clé en 2023 : le droit à la déconnexion. Concrètement, le législateur a prévu de séparer très clairement la vie privée de la vie professionnelle. Deux ans plus tard, une étude révèle pourtant qu'en Flandre six travailleurs sur dix se disent encore sollicités par leurs managers après les heures de travail. Il en résulte que le besoin de réguler ces pratiques est devenu urgent, voire capital. Pour encourager cette déconnexion, des affiches ludiques ont été proposées dans les lieux de travail, comme les toilettes ou la cafétéria, rappelant aux travailleurs l'importance de prendre des pauses.



En 2022, 64 % des travailleurs belges ont exprimé rencontrer des difficultés à (se) déconnecter, un besoin pourtant essentiel à une vie équilibrée.

Pourquoi déconnecter est crucial pour votre bien-être ?

Mensura souligne, étude à la clé, que plus de la moitié des travailleurs belges ressentent un stress important. Or si le stress peut stimuler la vigilance, un stress chronique affecte quant à lui la santé mentale et physique. Ajoutons que les moments de déconnexion aident à réduire ce stress, renforçant ainsi la productivité et la motivation. Un employeur qui soutient la déconnexion offre donc, in fine, un environnement propice à l'efficacité et au bien-être général de ses salariés. En clair, lorsque vous prenez le temps de vous déconnecter, vous êtes aussi plus concentré et plus productif au travail.

Équilibre entre règles et flexibilité

On l'a dit, la date du 1^{er} avril 2023 est importante sur le sujet puisqu'elle a marqué l'entrée en vigueur du droit à la déconnexion dans les conventions collectives de travail.

(CCT). Il en résulte que les employeurs doivent définir des règles claires sur la déconnexion, des règles qui doivent en même temps être aussi flexibles. Il est ainsi important d'éviter des règles trop strictes qui pourraient limiter l'autonomie des travailleurs. Par exemple, plutôt que d'interdire les réponses aux cour-

sociaux ne permet pas de se reposer réellement. Mieux vaut sortir prendre l'air ou faire de l'exercice pour décompresser.

- Discutez avec votre manager : clarifiez vos attentes concernant la gestion des courriels et des urgences en dehors des heures de travail.

Politique de déconnexion sur mesure

Une bonne politique de déconnexion nécessite une compréhension approfondie des besoins des collaborateurs. Chaque secteur a ses spécificités. Par exemple, un travailleur dans une usine peut plus facilement déconnecter après sa journée qu'un employé de bureau dans un poste créatif. L'employeur doit analyser les risques de surcharge et s'assurer que la charge de travail n'empêche pas les employés de se reposer. Une fois

(...) en Flandre six travailleurs sur dix se disent encore sollicités par leurs managers après les heures de travail.

riels après 18 heures, une formulation positive, comme « les employés sont attendus pour être joignables entre 9 h et 17 h », favorise une meilleure gestion de la déconnexion.

Conseils pratiques pour mieux déconnecter

Voici quelques astuces pour vous aider à déconnecter efficacement :

- Fixez des moments de repos réguliers : assurez-vous de réserver un moment pour vous détendre chaque jour et respectez-le.
- Créez une routine de déconnexion : prenez l'habitude de déconnecter dès que possible après votre journée de travail. Au bout de six semaines, cela deviendra une habitude.
- Évitez les distractions numériques : lorsque vous prenez une pause, mettez de côté votre téléphone. Passer du temps sur les réseaux

une politique de déconnexion établie, il est essentiel de la communiquer efficacement et de former les managers pour qu'ils sensibilisent leurs équipes.

La déconnexion est un levier pour le bien-être ET la productivité

Pour résumer, nous dirons que le droit à la déconnexion est aujourd'hui un principe légal. Pour que cela devienne une réalité, il est maintenant essentiel de mettre en place des politiques adaptées et flexibles. Pour le bien-être des travailleurs, et pour une meilleure productivité, il est donc crucial de séparer le travail et la vie privée. Avec une gestion équilibrée du temps et un soutien de la part des employeurs, la déconnexion peut être un véritable atout pour la santé mentale et la performance au travail. ●

> En collaboration avec Gretel Schrijvers
Docteur en médecine et CEO Mensura

**Indépendants
comme vous,**

**Nous comprenons
votre réalité.**



**Pro,
Proche de vous,
Proche de chez vous!**

Taxation des plus-values... La réforme est annoncée, elle aura des conséquences concrètes pour les dirigeants de PME

Jusqu'ici, et c'était une excellente chose, la Belgique faisait partie des rares pays européens à ne pas taxer les plus-values sur titres pour les personnes physiques. Mais c'est fini. Cette exception va disparaître en fin d'année et, à partir de 2026, avec l'entrée en vigueur d'un nouvel impôt sur les plus-values mobilières, les règles du jeu vont changer.

Présentée comme une mesure de « solidarité fiscale », cette réforme soulève de nombreuses interrogations pour les investisseurs privés, les familles actionnaires et les entrepreneurs. Si vous êtes dirigeant d'entreprise, il est temps d'en mesurer les impacts...

Un tournant politique et fiscal

L'idée d'une taxation des plus-values n'est pas neuve. Elle refait surface régulièrement dans les débats politiques, sous l'impulsion de partis plaçant pour une fiscalité plus équitable entre les revenus du travail et ceux du capital. En 2024, dans le cadre du budget fédéral et sous pression de la coalition Vivaldi, le gouvernement De Croo acte une décision de principe : les plus-values réalisées par les particuliers sur leurs investissements financiers seront taxées à partir du 1^{er} janvier 2026. Dont acte !

Ce que prévoit la réforme, à l'heure d'écrire ces lignes...

La nouvelle taxe prévoit un prélèvement de 10 % sur les plus-values réalisées lors de la vente d'actifs financiers (actions, obligations, fonds, contrats d'assurance branche 21/23/26, ETF, cryptoactifs, devises). Elle ne concerne que les personnes physiques, pas les sociétés. Une exonération annuelle, de 10.000 euros, indexée, est toutefois prévue pour tous les contribuables. Elle peut même être portée à 15.000 euros si elle n'a

pas été utilisée pendant cinq ans. S'y ajoute une exonération spécifique pour les actionnaires détenant au moins 20 % du capital d'une entreprise ! Dans ce cas, la première plus-value d'un million d'euros est exonérée. Au-delà, un taux progressif s'applique : 1,25 % jusqu'à 2,5 millions d'euros, 2,5 % jusqu'à 5 millions, 5 % jusqu'à 10 millions, et 10 % au-delà. Notons quand même que les épargnes pension et les assurances groupe ne sont pas concernées par la taxation. D'autre part, il sera également possible de déduire les moins-values réalisées mais uniquement de ces catégories de revenus et sans possibilité de reporter sur les périodes imposables futures.

Cas concrets parlants pour bien comprendre...

Prenons l'exemple d'une personne qui détient 15 % des parts de l'entreprise familiale. En vendant ses actions avec une plus-value d'un million d'euros, elle devra payer 99.000 euros d'impôts, car elle ne bénéficie que de l'exonération générale de 10.000 euros. Si elle détenait 20 %, l'ensemble de cette plus-value aurait été exonéré. À l'inverse, un entrepreneur qui vend sa société via une société de management n'est pas concerné par cette nouvelle taxe : les plus-values dans ce cas précis restent traitées selon l'impôt des sociétés.

Les enjeux pour les dirigeants de PME

Dans l'absolu, nous dirons que cette réforme crée une distinction forte entre actionnaires majoritaires et minoritaires. Pour bénéficier du régime favorable, il faut détenir 20 % du capital, seul ou via des proches. Ce seuil peut avoir des conséquences importantes sur la gouvernance, la structuration du capital et la planification successorale. Pour les entreprises familiales, cela oblige également à repenser les schémas de transmission, parfois en accélérant des donations ou en réorganisant les participations. Pour les entrepreneurs souhaitant vendre leur société dans les prochaines années, il devient crucial de préparer la vente avant 2026 ou d'évaluer les possibilités de montage (vente via société, étalement, regroupement familial...).

Anticiper pour optimiser

Présentée comme une mesure d'équité, cette taxation risque surtout de pénaliser les profils prudents ou familiaux, qui investissent à long terme et sans structuration complexe. Elle introduit aussi une nouvelle couche de complexité fiscale à un moment où la stabilité réglementaire est un enjeu crucial pour les PME. Les dirigeants avisés ont donc tout intérêt à analyser leur situation dès maintenant. Notre conseil : structurer son actionariat, évaluer les plus-values latentes, anticiper les transmissions, bref autant d'actions à mener pour limiter l'impact de cette réforme. En fiscalité comme en stratégie, mieux vaut prévenir que guérir. ●

➤ Plus d'infos : Service transmission - Benoît Lescrenier -
Tél. : 0496 55 70 88 - benoit.lescrenier@ccilb.be

Pénurie de médecins
en zones rurales...

Lancement d'un 3^e dispositif de soutien pour renforcer l'offre chez nous !

Face à la pénurie de médecins généralistes dans les zones rurales, le Gouvernement wallon déploie un troisième dispositif de soutien aux projets de santé. Validée le 2 juin dernier, cette initiative fait partie du Plan stratégique wallon de la PAC 2023-2027 et vise à favoriser l'installation de praticiens dans des régions moins peuplées.



Avec une enveloppe de près de 1,2 million d'euros, dont 750.000 issus du budget wallon, cette mesure vise à améliorer l'accès aux soins et à lutter contre les inégalités géographiques en matière de santé. La Chambre de commerce aide, elle, les futurs praticiens en leur facilitant l'accès aux aides Impulseo.

Un soutien concret aux infrastructures de santé

Concrètement, la Wallonie met à disposition un financement à 100 % des dépenses éligibles, visant à soutenir les investissements dans les maisons médicales et les Associations de Santé Intégrée (ASI). Les projets sélectionnés bénéficieront de fonds pour la rénovation ou l'achat de bâtiments, ainsi que pour l'acquisition d'équipements médicaux et logistiques. Cette initiative vient compléter les dispositifs existants, comme le programme Impulseo dont nous parlions ou les réformes de la Première Ligne de soins. L'objectif est de renforcer les services de santé de proximité et d'encourager les médecins à s'établir dans nos zones rurales où 6 communes sur 10 souffrent de cette pénurie !

Un rôle clé pour les Maisons médicales/ASI

Les Maisons médicales et ASI, structures pluridisciplinaires de soins de première ligne, sont donc au cœur de cette stratégie. Elles permettent d'offrir une réponse adaptée aux besoins de santé des habitants, notamment pour les personnes à mobilité

réduite ou à faibles revenus. Ces établissements jouent un rôle essentiel dans l'attractivité des zones rurales pour les praticiens, en offrant un cadre de travail collaboratif et en améliorant l'accessibilité des soins pour la population locale. Le développement de ces structures est crucial pour pérenniser une offre de soins accessible et de qualité en milieu rural.

Des critères d'éligibilité plus inclusifs

Dans une volonté d'encourager un plus grand nombre de projets, les critères de sélection pour ce troisième appel à projets ont par ailleurs été assouplis. Ainsi, les Maisons médicales/ASI, même déjà bénéficiaires des précédentes aides, peuvent encore poser leur candidature, dans la limite de plafonds fixés (75.000 euros pour les équipements et 125.000 euros pour les travaux immobiliers).

Action globale pour améliorer l'accès aux soins

Cette nouvelle aide, en complément des dispositifs existants, montre l'engagement du Gouvernement wallon pour lutter contre les inégalités d'accès à la santé en milieu rural. Elle offre un soutien décisif à la fois aux praticiens et aux patients, en renforçant l'infrastructure de soins de proximité tout en répondant à un double enjeu : l'attractivité des zones rurales pour les médecins et la continuité des soins pour les habitants. ●

Floralies Bis
Le partenaire
de toutes
vos émotions



FLORALIES
bis

Avenue de Bouillon 4
6800 Libramont
061 22 21 44
floraliesbis@yahoo.fr



ENTREPRISES ET INDÉPENDANTS...

Quoi de neuf au 1^{er} juillet ?

Au 1^{er} juillet, quelques changements nous arrivent qui touchent positivement les entreprises et les indépendants. Les entreprises vont notamment bénéficier de réductions de coûts salariaux, d'un soutien à l'intégration de travailleurs handicapés et d'avantages fiscaux pour les investissements verts, tandis que les indépendants gagneront, eux, en flexibilité, via la régularisation, les droits à pension et de nouvelles incitations fiscales.

Du neuf pour les employeurs et les entreprises

- Remboursement frais de recharge de voitures d'entreprise : les employeurs pourront rembourser, à titre forfaitaire, les frais de recharge à domicile des véhicules électriques de leurs salariés, sans avantage imposable. Les tarifs seront adaptés trimestriellement selon la CREG.
- Plafonnement des cotisations patronales sur salaires élevés : le plafond des cotisations patronales sera renforcé via la « réduction Arizona », ce qui réduira le coût salarial des hauts revenus.
- Prime pour embauche de personnes porteuses de handicap : une prime de 5.000 euros sera accordée pour un contrat à mi-temps d'au moins six mois.

Du neuf pour les indépendants

- Régularisation sociale et fiscale permanente : les indépendants pourront régulariser leurs cotisations impayées avec une amende de 20 % et les dettes fiscales avec un taux majoré.
- Avantages pour les seniors actifs : les indépendants poursuivant leur

activité au-delà de l'âge légal de la pension peuvent continuer à acquérir des droits à la retraite.

- Indemnités grossesse prolongées : exonération de cotisations sociales pour deux trimestres après la naissance (au lieu de un !).
- Crédit d'impôt renforcé (coalition Arizona) : le taux pour renforcer les fonds propres passe de 10 à 20 %, plafond relevé à 7.500 euros.

Du neuf pour l'Administratif et le fiscal

- Taxe de mise en circulation automobile : la Wallonie introduit une nouvelle taxe calculée en fonction du moteur, des émissions CO₂, du poids et du carburant des véhicules.
- Simplification des activités ambulantes : les commerçants forains et ambulants n'auront plus à obtenir de carte, une inscription à la BCE suffira.
- TVA : pour les déclarants trimestriels, délai repoussé au 25^e jour et paiement au 25^e jour également ; les sanctions pour retard seront automatiques. Par ailleurs, les crédits de TVA seront restitués uniquement si les 6 dernières déclarations sont à jour. ●

PERMIS D'ENVIRONNEMENT EN WALLONIE

Une réforme ambitieuse... pour simplifier et sécuriser le système

Le Gouvernement wallon a adopté une note d'orientation visant à réformer le permis d'environnement, outil essentiel pour protéger notre cadre de vie tout en soutenant le développement durable.

L'objectif est de créer un système plus clair, plus accessible, et plus efficace, tant pour les citoyens que pour les entreprises et les services publics. La réforme s'attaque à des enjeux fondamentaux : simplification des procédures, réduction des délais, et une meilleure sécurité juridique pour les usagers, tout en maintenant une forte protection environnementale.

Modernisation pour plus de clarté et de protection

Parmi les mesures phares de cette réforme, on trouve la dématérialisation complète des démarches pour 2026, avec un portail numérique unique pour le dépôt et le suivi des demandes. De plus, les rubriques environnementales seront révisées et simplifiées pour mieux refléter la réalité des activités et éliminer les doublons. Cette révision permettra de clarifier les seuils de classement des risques et de faciliter la gestion des demandes, tant pour les porteurs de projets que pour les administrations publiques.

Anticiper les enjeux émergents et renforcer la sécurité juridique

La réforme vise également à anticiper les défis environnementaux de demain, tels que la pollution, le bruit, et les substances dangereuses, tout en intégrant mieux les différents régimes d'autorisations (urbanisme, exploitation...). Un permis d'environnement coordonné et plus cohérent sera mis en place pour garantir une gestion plus fluide des projets.

Informier et former

Enfin, un plan de formation et de communication pour les agents et les communes sera lancé pour accompagner cette transformation. L'objectif, vous l'aurez compris, est de rendre ce processus fiable, clair et bénéfique pour la qualité de vie et le développement économique. Notre service environnement continuera, lui, ses missions et accompagnements parce qu'un permis d'environnement restera un sésame à protéger ! ●



DÉCHETS-RESSOURCES...

Vers une gestion plus durable et circulaire !

Le Gouvernement wallon poursuit et intensifie actuellement la mise en œuvre du Plan wallon des déchets-ressources (PWD-R), un plan adopté en 2018.

Ce plan stratégique vise à améliorer la gestion des déchets en Wallonie, dans une logique de santé publique, d'économie circulaire et de protection de l'environnement. L'approche retenue consiste à renforcer les actions déjà entreprises, en concentrant les efforts sur les priorités définies par l'évaluation des actions passées, les recommandations des parties prenantes et les obligations européennes.

Onze priorités pour une Wallonie plus propre et circulaire !

Onze domaines-clés structurent désormais l'action publique, allant de la gestion des déchets industriels et des soins de santé à la réduction du gaspillage alimentaire et des emballages non recyclables. Des feuilles de route détaillées, accompagnées de coordinations et d'indicateurs de suivi, permettront d'évaluer l'avancement des actions. ●

INDÉPENDANTS COMPLÉMENTAIRES

Volonté de leur permettre d'acquérir des droits à la pension dès le premier euro cotisé

Aujourd'hui, un indépendant complémentaire (c'est-à-dire une personne exerçant une activité indépendante en plus d'une autre activité principale, salariée ou assimilée) ne constitue des droits à la pension que s'il cotise au moins autant que le forfait minimum d'un indépendant à titre principal. En dessous de ce seuil, ses cotisations ne génèrent aucun droit, ce qui au fond n'est pas logique.

Une réforme est en gestation, elle viserait à attribuer des droits à la pension proportionnels aux cotisations, et ce dès le premier euro payé. Cela corrigerait une inégalité souvent critiquée entre statut principal et complémentaire, tout en reconnaissant l'évolution du monde du travail, où de plus en plus de personnes combinent plusieurs activités.

2027 en ligne de mire...

Selon les informations disponibles, la réforme - qui est sur la table des négociations - n'est pas encore dans les cartons des signatures actuellement. Selon toutes vraisemblances, elle ne sera pas mise en œuvre avant 2027... en raison de certaines complications techniques (adaptation du calcul des droits), ainsi que du coût budgétaire pour l'État (puisque'il s'agit d'étendre l'acquisition de droits sociaux), demeure aussi le point de la concertation avec les partenaires sociaux !

Que retenir ?

Qu'importe, il s'agira avec cette mesure d'un changement positif pour les indépendants complémentaires, leur garantissant une juste reconnaissance de leurs cotisations sociales. Toutefois, il faudra attendre encore au moins deux ans avant qu'elle n'entre en vigueur, sauf décision politique accélérée dans les prochains mois... ●

INFRACTIONS ENVIRONNEMENTALES

Renforcement des moyens de lutte contre les incivilités !

Le Gouvernement wallon a récemment adopté un projet d'arrêté visant à renforcer la lutte contre les infractions environnementales, notamment les déchets sauvages et l'incinération illégale. Autant savoir...



Ce texte modifie le Livre I^{er} du Code de l'Environnement, afin de garantir une application plus rapide et cohérente des lois. Les ajustements se basent sur les retours des acteurs de terrain, tels que les communes, les magistrats et les agents forestiers, pour améliorer les moyens d'action et la réactivité des services.

Des mesures pratiques et structurantes

Le projet prévoit plusieurs mesures, comme la réintroduction de la qualité d'agent 'constatateur' pour les agents du DNE, la possibilité d'engager des agents à temps partiel et l'élargissement des compétences des intercommunales pour désigner des agents. En outre, des améliorations seront apportées à la formation des agents, avec un allongement de la durée de validité des attestations et des modifications procédurales pour améliorer la clarté et la transparence des actions. ●

PRODUITS ARTISANAUX ET INDUSTRIELS...

La Wallonie veut mieux les protéger !

Au 1^{er} décembre prochain, le Règlement européen sur la protection des Indications Géographiques (IG) s'étendra aux produits artisanaux et industriels.

Bonne nouvelle, ce dispositif permettra de protéger des produits comme les bijoux, les textiles, le verre ou la porcelaine, entre autres, en assurant leur reconnaissance européenne et internationale. La Wallonie souligne dans les faits, et par un vrai cadre juridique, qu'elle entend valoriser le savoir-faire local et stimuler la compétitivité des producteurs locaux, tout en préservant leur patrimoine.

Un levier pour le développement économique régional

Ce nouveau décret permettra au Gouvernement wallon de fixer les règles de reconnaissance des produits et d'assurer un suivi rigoureux. En offrant une protection nationale provisoire, un contrôle des cahiers des charges et une procédure simplifiée, celui-ci favorisera la valorisation des savoir-faire régionaux. Cette initiative vise à attirer des investissements, à stimuler l'économie locale et à créer des emplois, tout en consolidant la position des produits wallons sur le marché international... ●

LE FOREM EST UN
ACTEUR-CLÉ POUR
L'EMPLOI WALLON

forem

Une révolution positive nous est annoncée dans l'approche de l'inscription !

Le Gouvernement wallon a décidé de « réinventer » l'inscription au Forem. L'idée : Que les chercheurs d'emploi s'engagent dans un parcours actif, personnalisé et dynamique, visant à leur permettre un accès/retour rapide et durable sur le marché du travail, et ce dès le premier contact avec l'Administration.

En ligne de mire : Atteindre un taux d'emploi de 80 % d'ici 2029 ! Comment : En soutenant chaque candidat grâce à un suivi rigoureux et des outils modernes. Concrètement, cette approche repose sur six axes stratégiques, dont l'intensification de l'accompagnement, la responsabilisation des acteurs et la modernisation des outils numériques...

Un parcours structuré...

L'inscription au Forem devient le point de départ d'un parcours professionnel encadré. Il en résulte que chaque chercheur d'emploi bénéficie d'un plan d'action personnalisé, qui inclut des offres d'emploi pertinentes et un suivi régulier, avec un contact individuel au minimum tous les quatre mois.

... des outils adaptés...

Selon son profil (employabilité, compétences numériques...), le chercheur peut être orienté vers un accompagnement digital interactif, en ligne, axé métier ou multidimensionnel. Un CV en ligne devient aussi obligatoire, et le profil du candidat est visible par les employeurs dès qu'un métier cible est défini.

...et un suivi continu !

Ce système garantit un suivi continu et évolutif, adapté aux besoins et aux progrès de chaque individu. Enfin, des sanctions seront appliquées en cas de non-collaboration, renforçant ainsi l'engagement réciproque entre le Forem et les chercheurs d'emploi. C'est dit ! ●

CLIMAT EN WALLONIE

La feuille de route 2025 montre un vrai passage à l'action

Le Gouvernement wallon a validé la feuille de route 2025 du Plan Air Climat Énergie (PACE), enclenchant près de 100 mesures concrètes pour sortir d'une logique d'intentions. On y est !



Les choses bougent donc sur ce plan. D'ailleurs, si seulement 13 mesures sur 295 avaient été mises en œuvre lors de la précédente législature, la nouvelle phase qui s'amorce marque une volonté de concrétisation rapide et coordonnée. Sur base d'une méthodologie rigoureuse de priorisation (impact climatique, faisabilité, acceptabilité...), chaque ministre a ainsi identifié les actions à engager dès cette année...

Un plan structuré autour d'objectifs forts

Le PACE 2025 vise notamment à réduire de 55 % les émissions de gaz à effet de serre d'ici 2030. Parmi les priorités : accélérer la rénovation énergétique, interdire les chaudières fossiles dans le neuf, déployer les énergies renouvelables, améliorer la mobilité durable, rénover les infrastructures publiques, encourager l'alimentation durable... et mieux gérer les sols urbains.

Un vrai levier pour la compétitivité des entreprises

Le plan met un accent particulier sur les entreprises, en soutenant leur transition énergétique par des aides à l'investissement, des projets de décarbonation, ou encore des formations aux métiers verts. Ces mesures visent à conjuguer ambition climatique et développement économique, en rendant les entreprises plus résilientes, moins dépendantes des énergies fossiles, et plus compétitives sur les marchés durables. Qu'on se le dise, le Gouvernement veut désormais vraiment faire de la Wallonie une terre d'innovation et de transition. ●

COMPÉTENCES LINGUISTIQUES

Vers une stratégie wallonne renforcée pour les entreprises

Dans un marché du travail en perpétuelle évolution, la maîtrise des langues est devenue une compétence stratégique.

Le Gouvernement wallon, conscient des manquements chez nous, met en place une nouvelle stratégie pour 2025-2030 visant à développer les compétences linguistiques des Wallonnes et des Wallons, le tout afin de répondre aux besoins des employeurs et renforcer également la mobilité professionnelle. L'objectif est clair : mieux former, mieux insérer, et répondre aux exigences d'un marché de l'emploi de plus en plus globalisé.

Des actions concrètes pour un impact mesurable

Cette stratégie se décline en six domaines d'action clés. Parmi eux, l'offre de formations linguistiques « langues-métiers », les partenariats renforcés entre entreprises et organismes de formation, et la mise en place d'une plateforme dédiée à l'apprentissage des langues pour l'emploi. Le Carrefour des Langues, ainsi que la Maison des Langues à Louvain-la-Neuve, seront des points nodaux pour les ressources pédagogiques et l'accompagnement des publics. Cette initiative devrait permettre à la Wallonie de mieux répondre aux défis économiques, tout en favorisant une véritable cohésion sociale. ●

WALLONIE PLUS DURABLE ET ÉNERGÉTIQUEMENT PERFORMANTE

Des exigences renforcées pour la construction neuve et les entreprises !

À partir de 2026, la Wallonie imposera de nouvelles exigences en matière de performance énergétique pour les bâtiments neufs. En clair, toutes les nouvelles constructions devront intégrer au moins 35 % d'énergie renouvelable, et les chaudières au mazout ou au charbon seront interdites.



Les entreprises de la filière construction très concernée

Cette évolution a des conséquences directes pour les entreprises du secteur de la construction et de la rénovation, qui devront adapter leurs méthodes et matériaux pour répondre à ces nouvelles normes. Les professionnels du bâtiment devront également se préparer à une mise à jour technique des méthodes de calcul et de certification de la performance énergétique des bâtiments (PEB).

Chantier de taille pour les bâtiments existants et l'accompagnement des entreprises

Le Gouvernement wallon prévoit également une réforme de la performance énergétique des bâtiments existants, avec la présentation prochaine d'un projet de décret sur la transposition de la directive européenne « PEB 4 ». Bien que l'interdiction des chaudières au mazout et au charbon dans les bâtiments existants soit reportée, le secteur de la rénovation devra rapidement s'adapter pour répondre aux nouvelles exigences de performance énergétique. Pour soutenir les entreprises et les citoyens dans cette transition, un mécanisme de compensation sera également mis en place pour neutraliser l'impact de ces mesures. ●

ACCUEIL DE LA PETITE ENFANCE POUR LES ENTREPRISES

Levier pour soutenir les familles et les entreprises...

Le Gouvernement wallon va mobiliser 15 millions d'euros pour soutenir les structures d'accueil de la petite enfance menacées de fermeture. Cette mesure vise à préserver et développer les places dans les crèches, Services d'Accueil d'Enfants (SAE) et services spécialisés (SASPE).



Concrètement, voilà bien une mesure cruciale pour les entreprises... car l'accès à des solutions de garde fiables et de qualité permet de soutenir les employés, en particulier les parents, et d'assurer un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle. La petite enfance devient ainsi un atout pour les entreprises, en favorisant la présence et la productivité du personnel parental. ●

FAILLITES

Cette liste reprend les faillites publiées au Moniteur belge entre le 1^{er} avril au 30 juin 2025. Nous vous signalons le nom de l'entreprise, son statut juridique et la commune d'implantation de l'activité.

- AB SOINS A DOMICILE SRL, Durbuy (Bomal-sur-Ourthe)
- ANTON Adriana sous la dénomination commerciale « Snack L'Entract », Virton
- ATELIER POURPRE DESIGN ET DECORATION SRL sous la dénomination « Atelier Pourpre », Durbuy (Grandhan)
- ATLAS B 32 MANCO SRL, Arlon
- BAECK Renauld sous la dénomination commerciale « B&C Consulting », Hotton
- BOELEN Michaël sous la dénomination commerciale « Le Fils de Paul, Arlon
- BRAFFORT-JARDINS SRL, Libramont
- BUCHELOT Philippe, Neufchâteau
- CHAUFALUX CONSTRUCTION, Virton
- CONSTRUCT-HAMBENNE, Marche-en-Famenne (Aye)
- CREYELMAN Logan sous la dénomination commerciale « Le Royal », Bertrix
- ENTREPRISES MODAVE ET FILS SRL, Hotton
- FALQUE Stéphane, Marche-en-Famenne
- FUHAI SPRL, Arlon
- GERMYS Stéphane, Durbuy (Bomal-sur-Ourthe)
- GILLET Sylvain sous la dénomination commerciale « SG Construct », Bouillon (Sensenruth)
- HILLIOS SPRL, Virton
- HYDROPROTECT SPRL, Neufchâteau
- IMMO 3F SPRL, Bertrix
- KARALI Niyazi, Virton
- L BARAK A PAINS SRL, Arlon
- LABOULLE Marc, Erezée,
- RIBBIZ SRL, Tintigny
- LABS HOLDING SRL, Marche-en-Famenne (Aye)
- L'EVIDENCE SRL, Libin
- LIBRAVINS SRL, Libramont
- LNC CABRAL SRL, Aubange (Athus)
- MATHIEU Jacques, Marche-en-Famenne
- O.S. CONCEPT BOIS SRL, Rendeux
- OZE SPRL, Marche-en-Famenne
- PEACE & BLOC, Marche-en-Famenne
- PHIL'CUISINE, Bastogne
- PIETTE - LOISIRS SPRL, Saint-Hubert
- PROFIL CASA SRL, Virton
- RECTO-VERSO CHAUFFAGE-SANITAIRE-VENTILATION, Virton
- REMACLE Angélique, Durbuy
- REYAE DP ARLON, Marche-en-Famenne
- SCD ENTREPRISES GENERALES SRL, Virton
- SENOUSI BEHEER SRL sous la dénomination commerciale « Biotanique Manhay », Manhay
- SERVICES MELANIE CLEAN SRL, Marche-en-Famenne
- SOFSTEL SRL, Gouvay (Limerlé)
- WATHELET SRL, Saint-Hubert
- YAMAN SNC, Houffalize

ENERGIE

Les indicateurs du marché

Degrés-Jours 16.5 équivalent

Facteur climatique permettant de relativiser les consommations spécifiques de chauffage par rapport aux conditions climatiques subies. Au plus le nombre de degrés-jours est élevé au plus le besoin de chauffe est important. (Source : IRM)

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Janvier	414	332	417	375	346	395	418
Février	271	273	316	277	296	238	340
Mars	250	290	288	246	283	231	257
Avril	172	118	272	193	227	173	132
Mai	143	87	157	64	81	56	73
Juin	18	25	9	13	2	47	12
Juillet	3	3	3	0	0	6	
Août	3	4	9	0	15	0	
Septembre	43	32	21	77	11	58	
Octobre	134	155	154	73	98	121	
Novembre	297	213	300	218	256	272	
Décembre	328	335	340	386	299	345	
TOTAL	2076	1867	2286	1922	1914	1942	1232

Prix de l'électricité et du gaz

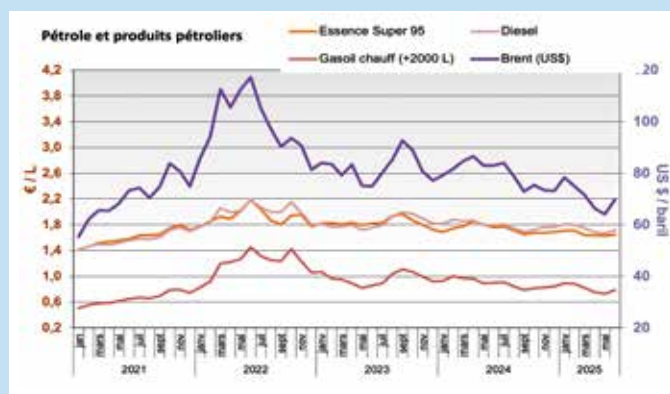
Evolution des prix de l'électricité et du gaz sur les marchés pour une fourniture future. TTF : indice représentant l'évolution de la cotation des contrats futurs trimestriel de gaz naturel.

Source : APX ENDEX



Tarif officiel des produits pétroliers

Prix moyen TVA incl. Calculé sur base des cotations des produits pétroliers à Rotterdam. (Source : SPF Économie)



Votre partenaire en recrutement

Vous êtes à la recherche d'un collaborateur temporaire ou fixe pour renforcer votre équipe ? **Tempo-Team** vous aidera à trouver les bonnes personnes. Qu'il s'agisse de travailleurs temporaires à court ou à long terme, ou de personnel pouvant être déployé de manière flexible. Recruter quelqu'un de manière permanente après ou tout de suite ? Nous pouvons également vous aider dans ce domaine.

Intéressé·e ? Prenez contact avec nous !
Nous trouverons ensemble le match idéal.

www.tempo-team.be

Arlon
T 063 24 25 50



Libramont
T 061 24 08 80

Bastogne
T 061 23 98 70

Marche-en-famenne
T 084 37 43 20



VG-589/BIOSAP - 00260-406-2012120

LIBRAMONT^{lec}

VOS ÉVÉNEMENTS AU COEUR DE LA NATURE

Votre lieu événementiel par excellence

Innovant, accessible, personnalisé :
imaginez vos événements autrement



3000 places de parking



100 à 200.000 visiteurs



14 espaces modulables



6 espaces extérieurs



Site de 60 hectares



Bâtiment éco-responsable



« Réactivité, adaptabilité, écoute ! »
Jérrouville SA

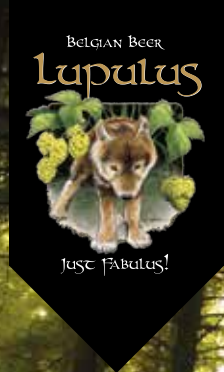


« Un lieu accueillant et idéalement situé. »
Fédération des jeunes agriculteurs



« Entièrement équipé des dernières technologies
et prêt à l'emploi ! À recommander ! »
CCILB

Libramont Exhibition & Congress | Rue des Aubépines 50 | 6800 Libramont | Belgique
+32 (0)61 23 04 04 | info@libramont.com | www.libramont-exhibition.com



Just FABULUS!



www.lupulus.be



Une bière brassée avec savoir se déguste avec sagesse.

Une Soirée annuelle des entreprises très réussie !



Comme chaque année, l'événement a fait le plein, montrant une nouvelle fois que les soirées de la Chambre de commerce - AKT-CCI LB - restent un 'must' et qu'il s'y passe toujours quelque chose d'important ! La partie académique, bien rythmée, a une nouvelle fois accueilli le tout-Luxembourg économique dans une salle bien remplie. Sur scène, on y a parlé des sujets qui vous touchent, et entre autres de l'Alliance AKT, on y a également salué des entreprises qui performant et s'investissent dans le durable. On pointera plus particulièrement la remise du Lauréat économique 2025 en Luxembourg belge, aux Ateliers Anthony

Cognaux, un entrepreneur unanimement salué. La soirée s'est ensuite poursuivie jusque tard dans la nuit, alternant les rencontres business et les contacts informels sous le signe du networking plaisir.

Merci aux entreprises présentes et aux entrepreneurs fidèles qui nous honorent de leur présence.

Un merci particulier à nos partenaires d'un soir : ING, ALLIA, CELLMADE, BILIA, LA PROVINCE DE LUXEMBOURG, IDELUX, LE LEC, LA COMMUNE DE LIBRAMONT et TELESPIAZIO.

Un merci renouvelé à nos partenaires structurels... ●













Crédit photos : Pascal Willems, TEXTO

Un terroir à boire !



Brassée et embouteillée
à Rochehaut,
avec de l'eau de Rochehaut,
des levures d'Abbaye
et du malt belge.

PILS

BLONDE

TRIPLE BLONDE

AMBRÉE

BRUNE

IPA

FRUITS ROUGES

HIVERN'ALE

BRASSERIE DE
ROCHEHAUT
— ARNAUD BOREUX —®



Cherry CHOUFFE® BIÈRE BELGE AU GOÛT DE CERISE



Les lutins aiment les bières d'Achouffe. Mais ils apprécient aussi les cerises juteuses offertes par leur contrée féérique. Chaque année, ils les entreposent dans les greniers de la brasserie. Un jour, sous le poids de la récolte, le plancher craqua. Les cerises tombèrent dans la Mc CHOUFFE en préparation.

Espiègles, les lutins cachèrent l'incident. Surpris de découvrir une bière à l'éclat rougeoyant et au goût fruité, le Maître brasseur décida finalement de la mettre en bouteille. Aujourd'hui, la Cherry CHOUFFE se boit avec délicatesse, afin de ne pas se tacher la barbe, et toujours en charmante compagnie.

BRASSERIE D'ACHOUFFE SA - B-6666 ACHOUFFE / WIBRIN - BELGIQUE

WWW.CHOUFFE.BE

[f CHOUFFE](#)

[@ CHOUFFE_BELGIUM](#)

L'Afterwork-sud s'est déroulé au Château du Pont d'Oye, il a accueilli 160 patrons et entrepreneurs ravis...

Bel 'event', au Pont d'Oye, à Habay, fin avril, pour notre deuxième Afterwork de la saison. Dans cet endroit magnifique et accueillant, la Chambre s'est une fois encore distinguée en réunissant des patrons du sud avides d'un networking de qualité et dans la bonne humeur. Merci à nos participants, merci aussi à nos partenaires : CBC, AUTOSPHERE, BIKE 4 ALL, W IMMOBILIERE, ALLIA, RULLES et CELLMADE.

Merci au Château du Pont d'Oye et à nos partenaires structurels.



Groupe Autosphere
Arlon - Neufchâteau



Château du Pont d'Oye

BIKE 4 ALL
NEUFCHÂTEAU - TINTIGNY - ARLON

ALLIA

W IMMOBILIÈRE





FUKKO, LES 12 SECRETS DES JAPONAIS

Vous connaissez peut-être le kintsugi, cet art japonais qui répare les objets brisés en soulignant leurs fissures avec de l'or. Mais que faire lorsque rien ne peut être réparé, que tout est en ruines ? C'est là qu'intervient le fukko, un concept japonais encore peu connu, qui ne parle pas de restauration... mais de renaissance intérieure. Inspiré par les incroyables transformations vécues après la catastrophe de Fukushima, ce livre propose une nouvelle façon de rebondir après l'épreuve. L'auteur livre 12 secrets des Japonais et vous guide pas à pas pour réaliser votre propre fukko, c'est-à-dire votre métamorphose.

Par Nicolas Chauvat
Éditions Jouvence
144 pages, 14,95 euros



ÉCONOMIE FRUGALE

Ce livre propose une vision révolutionnaire pour repenser l'économie mondiale. C'est un guide pragmatique - appuyé par plus de 100 exemples concrets ! - pour construire un système économique durable, bénéfique à la fois pour les individus, la société et la planète. En s'appuyant sur une analyse fine des ressources limitées de notre monde, l'auteur plaide pour un changement profond des paradigmes économiques. À travers les pages, des stratégies concrètes pour favoriser une croissance régénérative se font jour, elles sont respectueuses des limites planétaires : 4 grandes mégatendances sont abordées, comme le partage inter-entreprises, la production distribuée, les chaînes de valeur hyper-locales et la triple régénération.

De Navi Radjou
Éditions Pearson
272 pages, 27 euros



FAIRE FACE AUX RISQUES PSYCHOSOCIAUX

Ce livre fait un état des lieux des risques professionnels, il apporte les réponses adaptées avec en sus un éclairage juridique. Il veut attirer l'attention sur les coûts humains de la profonde dégradation des conditions de travail et l'envol très coûteux, sur le plan financier, des risques psychosociaux. Des solutions concrètes sont proposées pour avancer dans cette voie de manière pragmatique et innovante, à partir d'une analyse critique et qui se veut sans concession afin de favoriser des évolutions rapides. C'est un guide complet pour comprendre, prévenir et agir à l'attention des RH ou dirigeants d'entreprise.

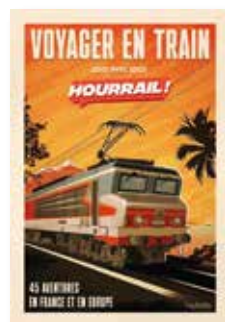
Par Jean-Claude Delgènes et
Françoise Maréchal-Thieullent
Éditions Eyrolles
240 pages, 25 euros



GUIDE PRATIQUE DU 'GROWTH MARKETING DURABLE'

Aujourd'hui, le 'Growth marketing durable' est une nécessité pour les entreprises qui souhaitent prospérer dans un monde en constante évolution et faire de leurs clients des ambassadeurs de leur marque. Au fil de la lecture, on vous propose de comprendre ce fameux marketing, de mettre en œuvre une telle stratégie et d'illustrer les concepts-clés avec des exemples concrets et des études de cas inspirantes d'entreprises qui ont réussi à mettre en œuvre des stratégies de 'GMD' efficaces. On partira donc du début, en définissant de quoi on parle, et comment l'intégrer en s'appuyant sur l'éthique, la responsabilité sociale et environnementale, et la mesure d'impact.

De Alexia Uri
Éditions de Boeck
336 pages, 23,90 euros



VOYAGER EN TRAIN AVEC HOURRAIL

Cet ouvrage propose 45 aventures en France, en Europe et même au-delà, pour vous aider à remettre vos habitudes de voyage sur les bons rails... grâce à des expériences inoubliables qui vont vous rendre accro au train ! S'y trouvent des destinations faciles à rejoindre en trains de nuit ou en TGV, ou même en TER. On vous propose de découvrir des villes fascinantes et variées comme Turin, Berlin, Marseille, Venise, Madrid ou Budapest, mais aussi de rejoindre des stations de ski ou de coupler avec des itinéraires à vélo, ou encore des voyages en Laponie, au Maroc, en Tunisie, en Albanie ou en Turquie. Trains de nuit, et d'exception, tout y est !

Par Benjamin Martinie
Éditions Hachette Tourisme
272 pages, 24,95 euros



TINA TURNER BY PETER LINDBERGH

Avec sa musique tonitruante et entraînante, son énergie dévorante sur scène et sa passion débordante pour la vie, Tina Turner a enchanté des millions de fans à travers le monde et inspiré les stars d'aujourd'hui et de demain. Peter Lindbergh, photographe réputé et artiste de l'image, était un ami de longue date de la reine du rock'n'roll qu'il a photographiée pour la magnifier. Ce livre est un condensé de ce qu'il lui a offert au travers de milliers de portraits intimes réalisés en connivence avec elle pendant de nombreuses années.

Par Peter Lindbergh
Éditions TASCHEN
224 pages, 60 euros



MONT SAINT-MICHEL - LE CŒUR BATTANT DE LA BAIE

Maupassant disait : « Nous avons une chose unique au monde, si belle qu'on ne la peut imaginer quand on ne l'a pas vue... » Eh bien, c'est ce que propose cet ouvrage qui présente de belle manière ce haut lieu d'histoire et de spiritualité qu'est le Mont Saint-Michel, l'un des sanctuaires les plus célèbres au monde. Merveille d'art et d'architecture, il prend place au cœur d'une baie incomparable où s'épanouit une remarquable biodiversité. Ce livre est une invitation à découvrir les splendeurs de l'abbaye et de la nature qui l'entoure, ainsi qu'un art de vivre discret, rythmé par la mer et le cri des goélands. Loin des clichés, ces pages permettent de redécouvrir un endroit, vivant et authentique, à nul autre pareil.

De Norman Barreau-Gély
Éditions E/P/A
240 pages, 35 euros



CHRONIQUES DU TOUR DE FRANCE

Le Tour de France est un mythe, c'est même l'un des événements majeurs de l'année sportive. Au-delà, il est une vraie fête et un rendez-vous incontournable, sur le vélo et au détour des villes et villages visités. C'est un monument populaire et l'endroit de tous les exploits. Ce livre aborde en ses pages plus d'un siècle du fameux Tour, raconté année après année, à travers une chronique inédite présentant des portraits des plus grands champions, des récits détaillés des moments les plus importants de chaque édition et des anecdotes sur les dessous de l'épreuve. Plongez dans les pages qui regorgent d'infos et de photos !

De Jean-Paul Ollivier
Éditions Larousse
128 pages, 34,99 euros

Garden party

Primordia - Sainte-Ode

Jéudi 28 août

Golf

Five Nations - Méan

Mercredi 10 septembre

Gala des entreprises

WEX - Marche

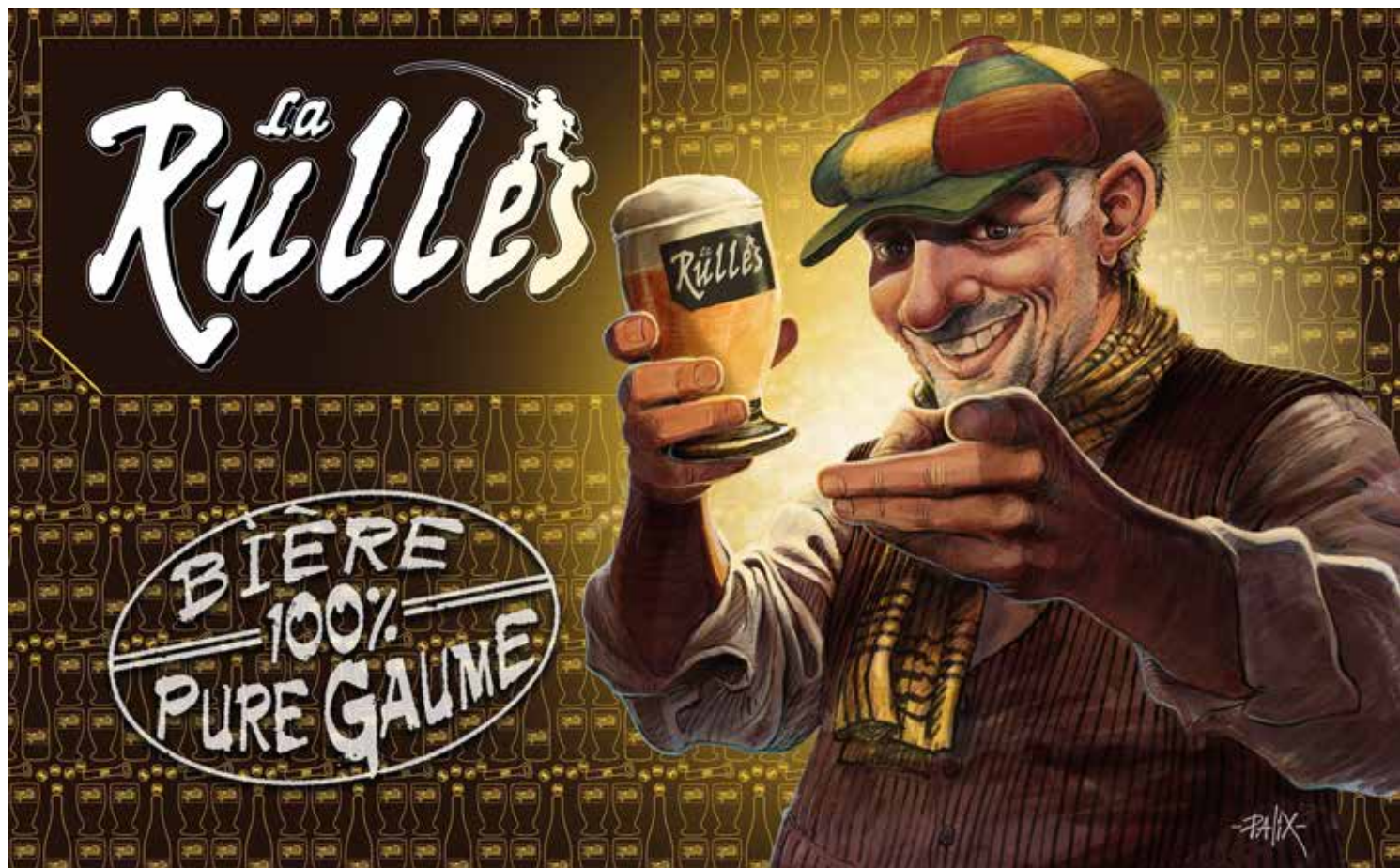
Vendredi 10 octobre

Nos événements à venir

Inscription ici



AKT CCI
LUXEMBOURG
BELGE





ALL FOR *Exceptional*

VOTRE PARTENAIRE *exceptionnel en assurances et gestion des risques*

Chez Allia, votre satisfaction est notre priorité, que vous soyez un particulier, une entreprise ou une institution internationale. Grâce à notre expertise variée et notre engagement sans faille, nous proposons des solutions sur mesure, parfaitement adaptées à vos besoins.

Notre ancrage local nous permet d'offrir une approche personnalisée, tandis que notre dimension internationale nous donne les moyens de vous accompagner dans vos défis globaux.



POUR PLUS D'INFOS,
SCANNEZ ICI.

ALL FOR *Exceptional*

BIENVENUE CHEZ ALLIA:
*là où l'excellence
rencontre la proximité*

🗨 **Allia Marche-en-Famenne**
Rue Victor Libert 60
6900 Marche-en-Famenne
Tél: 084 44 00 00

🗨 **Allia Bastogne**
Rue Tasiaux, 2R2
6600 Bastogne
Tél: 061 23 01 30

🗨 **Allia Arlon**
Avenue de Longwy, 335
6700 Arlon
Tél: 063 22 70 11