

PEINTURES
REVÊTEMENTS DE SOLS ET MURS
HABILLAGE DE FENÊTRES
STORES

 **Wattiaux**

**WATTIAUX,
LE COUP DE
PINCEAU DE PÈRE
EN FILS !**
● en p. 6 et 7

LE DOSSIER
● en p. 8-9

**CONFLIT RUSSIE - UKRAINE :
QUELS IMPACTS SUR VOS
CONTRATS COMMERCIAUX ?**

LA CCI RELANCE SES SPEED DATINGS

Le 10 mars dernier, la CCI Wallonie picarde organisait à nouveau une session de speed datings réservée à ses membres.

Les objectifs sont divers pour les participants : perfectionner son pitch commercial, étendre son réseau, attirer d'éventuels nouveaux prospects. Toutes les raisons sont bonnes pour participer à cet événement placé sous le signe de la convivialité.

La formule reste inchangée avec 7 minutes par speed dating ! C'est rapide et c'est un excellent exercice pour les participants. Cela leur permet également de rencontrer un maximum de personnes en une heure de temps !

La prochaine édition aura lieu au second semestre 2022.



EW A ORGANISÉ UNE RENCONTRE ENTRE LES DIFFÉRENTES ENTREPRISES DE TRAVAIL ADAPTÉ (E.T.A.) DE LA RÉGION CE 8 FÉVRIER

7 E.T.A. (ETA Enghien, Eurakor, Le Rucher, Le Moulin de la Hunelle, Les Erables, Le Trait d'Union, Corelap) sont présentes sur le territoire de la Wallonie picarde et 2 (Nekto Soignies et ETA Tertre) sont toutes proches. A elles 9, elles représentent près de 2.000 emplois, c'est dire l'importance de ce secteur d'activités.

Les entreprises de travail adapté répondent à de nombreux besoins et offrent leurs services aux entreprises et aux particuliers. Leurs métiers les plus connus sont le conditionnement et l'emballage mais elles sont aussi actives en confection, textile, jardins, impression, repassage, reconditionnement ou fabrication de palettes, etc...

L'idée d'EW est de créer une grappe d'entreprises et de permettre ainsi de véritables synergies entre elles. Cela leur permettra notamment de proposer une offre complète de produits et services aux entreprises de Wallonie picarde ou d'ailleurs.

Co-animée par Entreprendre.Wapi et par Jonathan Pardo (Simplicity), la table ronde avait pour but de réfléchir sur le sens et sur les défis à constituer une grappe des entreprises de travail adapté, sur le fonctionnement de celles-ci et sur les bénéfices à en retirer. L'événement a été filmé par une équipe de tournage du réseau E.B.N. (European Business Network) très intéressé par l'expérience mise en place par Entreprendre.Wapi.



MAISON EXPO DÉPOSE SES VALISES JUSQUE FIN JUIN AUX BASTIONS

MAISON EXPO

Nous avons quitté Eric Delonnette en 2020 sur un succès tonitruant pour la seconde édition de son salon de la construction Belhabitat. Entre-temps, la crise sanitaire est passée par là mais cette dernière n'a pas réussi à stopper les ardeurs de notre entrepreneur de Wallonie picarde !

Les conditions n'étaient plus propices à la tenue saine d'un salon ? Eric Delonnette ne s'en est guère soucié et a décidé de dépoussiérer son concept afin de créer un POP UP Store au cœur des Bastions, dédié à l'aménagement et la rénovation des maisons. Depuis le 19 février 2022, les visiteurs peuvent ainsi déambuler librement à travers les allées de MAISON EXPO afin d'y puiser l'inspiration et l'envie de réaliser des travaux au sein de leur maison.

L'ingéniosité autour du projet Maison Expo se situe dans la combinaison audacieuse des espaces d'exposition mélangeant différents savoir-faire d'entreprises locales diverses. Cela permet de mettre en exergue la cohésion qui règne entre les exposants au sein du Pop Up Store.

Le visiteur est au centre de toutes les attentions et Maison Expo l'a bien compris. Le choix lui est ainsi laissé d'être informé directement sur les produits proposés grâce aux conseillers présents sur les lieux. Néanmoins, il lui est également possible de simplement s'inspirer ou de se renseigner au choix, sur les produits, sur l'artisan ou encore de fixer un rendez-vous avec un artisan afin de discuter plus amplement de son projet, le tout grâce à un système de scan présent sur chaque espace d'exposition.

Avec plus de 30 exposants dès la première édition, Maison Expo affiche complet et peut se targuer de mettre à l'honneur des sociétés locales. Par ailleurs, Eric Delonnette ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Suite à une demande importante, il a décidé de dupliquer son concept au centre commercial Mains & Sabots à Estaimpuis. Dans l'optique de garder une dimension locale, la plupart des entreprises présentes seront issues du vivier mouscronnois.



LA BANQUE VAN BREDAS'ÉTEND À KAIN

Dimitri Bauters, actuel directeur régional Bruxelles-Wallonie de la Banque J. Van Breda & Co, en a fait du chemin depuis les débuts de la banque en Wallonie picarde.

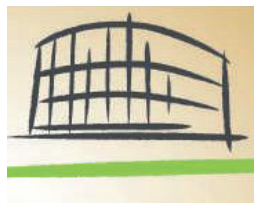
Retour quelques années en arrière et plus précisément en 2008, lorsque Dimitri a déposé ses valises dans les locaux de la CCI Wapi à Orcq en louant une salle afin de développer la banque dans notre région de Wallonie picarde. Quatre années plus tard, il décide de créer la première agence Van Breda de l'autre côté de la rue Terre à Briques chez le notaire Jacmin.

La banque Van Breda présente exclusivement sur le marché B2B pour les chefs d'entreprises ou encore les professions libérales, souhaitait augmenter sa visibilité. « Nous cherchions l'emplacement idéal depuis quelques années sans réellement trouver la perle » nous souffle Dimitri Bauters. Finalement en 2021, il trouve la perle rare le long de la Chaussée de Renaix à Kain bien entourée du garage Jaguar Land Rover ou encore des cuisines Dovy.

« Cet emplacement cohabitait tous nos critères. Il était indispensable que notre agence soit facile d'accès et proche des axes autoroutiers tout en ayant la possibilité de se parquer aisément » indique Dimitri Bauters.



DEUX ÉTUDES TOURNAISIENNES (Notaires Edouard Jacmin & Gaetan Quenon et Maître Vincent Lelubre) FUSIONNENT POUR CRÉER "ESPACE NOTAIRES"



La nouvelle étude située dans l'immeuble « Excellence » dans le zoning de Tournai-Ouest accueillera ainsi trois notaires et plus de 20 collaborateurs. Il s'agit d'une première dans le Tournaisis.

Depuis quelques années, on observe de plus en plus souvent qu'un notaire accueille un associé au sein de l'étude existante. Ici, il s'agit de toute autre chose puisque ce sont

deux études, soit deux entités et deux équipes, qui fusionnent en une seule. A Bruxelles, le phénomène n'est pas nouveau. En revanche, il n'en est qu'à ses balbutiements en province et dans le Tournaisis, il s'agit d'une première (une autre fusion a eu lieu récemment à Mouscron).

Le notariat s'inscrit dans une évolution sociologique et professionnelle constatée dans d'autres domaines d'activités telles que les cabinets d'avocats, les cabinets d'expertise comptable, les cabinets d'architecture, etc... L'heure est en effet à la spécialisation face à des évolutions de plus en plus rapides et de plus en plus techniques qui supposent en conséquence des équipes et des pôles de collaborateurs eux aussi de plus en plus spécialisés et disposant de compétences élevées.

De telles démarches impliquent la prise en compte, pour être performant, notamment des attentes individuelles et collectives des associés, de l'identité de l'étude née de la fusion, de la politique à l'égard des clients. En d'autres mots : conjuguer et marier sur tous les plans deux cultures d'entreprise au profit d'un gain en excellence et en performance visant la satisfaction du client.

C'est ce challenge que doivent relever les notaires JACMIN, LELUBRE et QUENON dans ESPACE NOTAIRES à qui nous souhaitons pleine réussite dans leur nouveau défi.



ESPACE NOTAIRES
JACMIN | LELUBRE | QUENON



« Le bâtiment répond également à un cahier des charges environnementales et qui se veut à la fois confortable pour notre dizaine d'employés ainsi que pour recevoir nos clients et partenaires. Nous sommes fiers de bénéficier d'un bâtiment autonome en énergie doté de panneaux solaires et d'une pompe à chaleur » souligne le directeur.

Par ailleurs, le bien-être des collaborateurs est une priorité : douches, cuisine toute équipée, terrasse, etc. Tout est pensé afin que les employés et potentiels futurs travailleurs puissent profiter d'un environnement de travail agréable !

L'agence de Wallonie picarde souhaite également embaucher 3 nouveaux profils. Nul doute que tous ces récents investissements permettront à la Banque Van Breda d' étoffer rapidement l'équipe !

L'IMPACT, 25 ANS DE BONS ET LOYAUX SERVICES POUR LA COMMUNE D'ESTAIMPUIS



L'Impact est une ASBL située sur l'entité d'Estaimpuis qui souffle cette année ses 25 bougies ! Créée initialement par la commune d'Estaimpuis afin de répondre à la problématique de l'emploi, elle s'est depuis développée afin de proposer de nombreux services à travers toute l'entité estaimpuisienne.

L'ASBL a ainsi pu se positionner en tant que soutien incontournable de la population locale en proposant des services en adéquation avec les besoins des citoyens tout en créant de l'emploi. Ce ne sont pas moins de 6 pôles qui ont été créés tout au long de ces 25 années avec notamment une entreprise de titres-services, de repassage, une boutique de seconde main, une librairie, une entreprise de jardinage et divers services à la population.

Avec un soutien indéfectible de la Commune d'Estaimpuis, l'Impact se positionne en tant qu'entreprise fédératrice dans sa région et très impliquée dans l'économie sociale tout en respectant sa ligne conductrice autour de l'emploi et du service à la population. Nul doute qu'en gardant cette vision, l'ASBL aura encore de beaux jours devant elle !

PETRUZZI S'AGRANDIT À LA RUE DU CHRIST



La famille Petruzzi ravit les papilles de nombreux fins gourmets depuis près de 50 ans. Déjà bien implantée dans la cité hurlue, Petruzzi

s'agrandit pour déplacer son atelier, actuellement situé au MIM, pour le juxtaposer à la boutique située rue du Christ.

Avec le rachat des surfaces commerciales situées de chaque côté de la boutique actuelle, Nicolas Petruzzi compte se faciliter la vie avec un atelier de près de 350m² afin d'y préparer de nombreux plats aux saveurs venues d'Italie. Optimisation et redynamisation du quartier sont les deux objectifs qui ont poussé Petruzzi à franchir le pas et à se lancer dans ce projet ambitieux !

Accompagné et soutenu par sa compagne, il ne compte pas s'arrêter en si bon chemin car il proposera également une surface commerciale pour d'éventuelles boutiques éphémères tenues par de jeunes start-ups.

L'importance de rester en centre-ville !

Pour Nicolas Petruzzi, c'est primordial de s'établir et de s'ancrer dans le centre-ville mouscronnois. C'est d'ailleurs dans cette boutique qu'il a grandi et il croit à l'importance du contact humain en recentrant un maximum de commerces de proximité au sein des villes. Finie la délocalisation des commerces en périphérie !

WATTIAUX, LE COUP DE PINCEAU DE PÈRE EN FILS !

Quel chemin parcouru depuis la création de Wattiaux en 1968. Initialement spécialisée dans le négoce de peinture, l'entreprise avait posé ses valises à Gaurain-Ramecroix. La relève est déjà assurée avec la présence de la 3ème génération représentée par le petit-fils Thomas Wattiaux épaulé par son père Philippe Wattiaux toujours à la tête de l'entreprise.

A la conquête de la Wallonie

Le grand-père paternel s'est lancé en tant qu'indépendant en 1968 depuis son atelier situé à Gaurain-Ramecroix. A l'époque, l'entreprise était réputée dans le négoce de peinture. Au fil des années et sous l'impulsion de Philippe Wattiaux qui a rejoint l'équipe en 1982, l'entreprise a étendu sa présence dans le Hainaut avec le rachat d'un grossiste à La Louvière. Dans les années 90, on dénombre 4 enseignes à travers le Hainaut avec de nouvelles implantations à Mons et Charleroi.

En 2003, Wattiaux déplace son siège social de Gaurain-Ramecroix à l'Avenue de Maire à Tournai et y crée un showroom de près de 8000m². Depuis lors, plusieurs enseignes ont vu le jour respectivement à Nivelles, Namur et enfin Libramont.



travail. La relation humaine y prime et chaque collaborateur est unique et peut apporter sa pierre à l'édifice. Nous donnons la possibilité à notre équipe de se former auprès de nos fournisseurs afin de leur permettre de travailler dans les meilleures conditions et d'offrir à nos clients un conseil et un accompagnement de qualité. »

Transmission de la passion avant tout !

Thomas Wattiaux, après avoir baigné toute sa jeunesse dans la peinture, représente la 3ème génération de l'entreprise familiale. Il a eu l'occasion de suivre un parcours universitaire l'amenant sur les bancs de la FUCAM afin de suivre un Master en Sciences Economiques ainsi qu'un Master complémentaire en Management. Après un bref passage chez Cargill et le chocolat à Mouscron, il est revenu à ses premiers amours en rejoignant son père Philippe Wattiaux à la tête de l'entreprise.

La société a connu d'importants bouleversements durant l'année 2020. Le Comité de Direction a dû être complètement revu avec le départ à la retraite de trois de ses membres : « Il a fallu composer un nouveau Comité car seul mon père y était encore présent. Ce fut l'occasion de faire peau neuve et d'intégrer 4 nouveaux membres au sein du Comité de Direction. Je l'ai ainsi rejoint et les directeurs financier, commercial et ressources

humaines déjà présents au sein de l'entreprise ont suivi le mouvement ! » nous explique Thomas Wattiaux.

L'objectif avoué par Philippe Wattiaux est que son fils reprenne les rênes de l'entreprise familiale sur le long terme mais ça n'est pas encore la préoccupation de Thomas Wattiaux : « La transmission de l'entreprise n'est pas encore d'actualité. Nous sommes plutôt dans une phase de partage d'expérience et d'intégration dans les décisions de l'entreprise d'où mon intégration dans le Comité de Direction ».

Et maintenant cap sur Mouscron !

Afin d'optimiser la gestion de sa base de données, elle s'est attaché les services de NUBEO : « Dans l'optique d'une digitalisation de notre base de données et de nos services, nous avons fait appel aux services de NUBEO qui a su répondre à nos besoins ! Nous souhaitons faire appel à une entreprise locale, francophone et qui puisse nous permettre de digitaliser notre ERP et il faut dire qu'ils ont été réactifs et compétents ! » souligne Thomas Wattiaux.

Ce dernier nous dresse une liste non exhaustive d'aboutissements vers une entreprise plus durable : « Des matières premières recyclables, des





Bien plus qu'une entreprise de peinture !

Wattiaux a connu ses lettres de noblesse avec le négoce de peinture sur le marché B2B. Néanmoins, elle n'en oublie pas pour autant les particuliers qui représentent près de 25% de leur chiffre d'affaires. De plus, la société a réussi à se diversifier afin de répondre aux attentes de ses clients : « Bien que nous soyons connus pour le négoce en peinture, nous avons décidé d'étendre notre palette de services avec notamment l'habillage des fenêtres (stores, tentures, ...) ainsi que les revêtements de sols (moquette, tapis, ...) ou encore les revêtements muraux (moulures, papier peint, ...). Depuis quelques années, nous nous sommes attachés les services de décoratrices d'intérieur spécialisées dans l'aménagement d'intérieur afin de conseiller de manière optimale nos clients. Il était primordial d'offrir un service complet et sur mesure à nos clients » souligne Thomas Wattiaux, administrateur de Wattiaux.

A l'heure où de nombreuses entreprises sous-traitent, Wattiaux a décidé de nager à contrecourant en développant son propre atelier de confection : « Nous disposons d'un atelier de couture sur le site de Tournai. Les tissus sont achetés et découpés sur mesure par nos couturières. Cela nous permet de répondre plus rapidement à la demande de nos clients et de leur proposer un produit de qualité supérieure ! » Bien que l'entreprise n'ait cessé de croître et compte plus de 60 collaborateurs à travers la Wallonie, elle n'en garde pas moins cet esprit d'entreprise familiale : « Nous travaillons chaque jour à ce que notre personnel soit épanoui sur le lieu de



peintures plus écologiques dans des contenants en matière recyclable, une collaboration avec Dufour pour une meilleure gestion des déchets, voilà différentes actions que nous avons mises en place afin de réduire notre empreinte carbone ».

La performance énergétique de nos points de vente est également au cœur de nos réflexions : « Nous sommes fiers de pouvoir dire que notre bâtiment de Libramont a été conçu afin de pouvoir être auto-suffisant en énergie. De plus, nous comptons plus de 1.000 panneaux photovoltaïques sur nos différents sites qui nous alimentent en électricité » ajoute Thomas Wattiaux.

Déjà bien implantée sur la région wallonne, Wattiaux a décidé d'ouvrir une nouvelle enseigne du côté de Mouscron. L'ouverture est planifiée dans le courant de l'année 2022 et devrait permettre d'étendre la notoriété de l'enseigne de peinture et de décoration.



CONFLIT RUSSIE – UKRAINE : QUELS IMPACTS SUR VOS CONTRATS COMMERCIAUX ?

Depuis ce 24 février 2022, l'invasion de l'Ukraine par la Russie se trouve au cœur de toutes les actualités. Une série d'annonces de nouvelles sanctions économiques et internationales ont été présentées contre la Russie – déjà sous sanctions depuis 2014-, laquelle n'a pas tardé à y répliquer en annonçant à son tour, le gel des avoirs et la nationalisation des actifs d'entreprises de pays hostiles. Avec ce conflit, c'est donc l'économie mondiale qui vacille, se répercutant notamment directement par une hausse du prix de l'énergie et des matières premières.

“ Que vous soyez directement impliqués dans ces régions ou non, il est en tout état de cause indéniable que votre entreprise subira – directement ou indirectement- les conséquences de cette situation. Avec l'aide de KPMG et KPMG Law, nous avons dressé un rapide guide des difficultés que vous pourriez rencontrer.

Votre entreprise est impactée par la situation et vous êtes dans l'impossibilité ou éprouvez des difficultés à exécuter vos obligations contractuelles

La situation géopolitique actuelle est susceptible de générer une série de problèmes divers et variés, pouvant affecter toutes entreprises quelles qu'elles soient, en ce étant compris celles qui n'opèrent pas directement en Russie et en Ukraine, d'où l'utilité de vérifier non seulement vos contrats mais également de vous renseigner auprès de chacun de vos fournisseurs afin de savoir si ces derniers sont ou non impactés.

1 VOUS N'ÊTES PLUS EN MESURE DE RESPECTER VOS OBLIGATIONS CONTRACTUELLES



Sous cette hypothèse, diverses situations peuvent se présenter : il se peut que vous vous soyez engagés à livrer des biens qui viennent de Russie ou d'Ukraine, et que, les usines russes/ ukrainiennes vous soient désormais inaccessibles ou soient fermées à raison de la situation, que vous ayez été contraints de fermer votre usine belge in situ ou encore que vos cocontractants vous réclament à ces raisons des dommages et intérêts.

En ont-ils seulement le droit ?

En droit belge, une partie ne peut pas être tenue responsable de l'inexécution de ses obligations ou du retard dans

l'exécution de ses obligations si cette inexécution ou ce retard est dû à un cas de « force majeure ». Le cas échéant, son cocontractant ne peut donc lui réclamer un quel-



conque dédommagement y subséquent.

Comment savoir si vous pouvez vous prévaloir de la force majeure ?

La majorité des contrats

contiennent une clause dite de force majeure modulant et précisant l'étendue de la responsabilité des parties dans une telle situation. Il est donc vivement conseillé d'avoir égard à ces clauses, lesquelles précisent en général les démarches à mettre en œuvre.

À défaut de clause expresse, il faudra démontrer un lien direct entre l'impossibilité d'exécuter vos obligations et l'évènement de force majeure (en l'occurrence, la situation géopolitique). Selon le caractère temporaire ou absolu de l'impossibilité d'exécution de vos obligations à raison de la force majeure, le contrat sera le cas échéant soit suspendu, soit résilié.

2 VOUS RENCONTREZ DES DIFFICULTÉS DANS L'EXERCICE DE VOS OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Que pouvez-vous faire si vous n'êtes pas dans l'impossibilité d'exécuter vos obligations contractuelles, mais que vous éprouvez néanmoins des difficultés à raison de la situation actuelle et que vous ne pouvez pas vous permettre de résilier votre contrat ?

Il faudra ici également avoir égard au contenu de votre contrat, lequel peut contenir des clauses dites de « hardship », aménageant ce type de situations, ou, éventuellement laisser application à la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises, laquelle reconnaît expressément la théorie de l'imprévision. Le cas échéant, il faudra donc s'y référer pour déterminer la marche à suivre.



A défaut de clause expresse en ce sens, il conviendra de vérifier ce que prévoit le droit applicable à votre contrat. La plupart des pays européens consacrent en effet l'imprévision au titre de principe général du droit et en permettent donc l'application, même en l'absence d'une clause expresse en ce sens.

Attention toutefois si votre contrat est soumis au droit belge : on considère en Belgique que l'accord des parties a toujours force de loi et que les parties sont tenues de continuer d'exécuter leurs obligations, même si celles-ci éprouvent des difficultés, et même si le contrat est soudainement devenu déséquilibré, par exemple à raison de l'inflation générée par la situation géopolitique ayant entraîné un surcoût significatif particulier pour l'une des parties contractantes.

Infos : kmallouk@kpmglaw.be

“ ELAN DE SOLIDARITÉ CHEZ WOLLUX ET STOCKHABO !

1/ DEPUIS QUELQUES JOURS, WOLLUX, FABRICANT DE DRAPEAUX EN TOUS GENRES, SE TROUVE EN PROIE À UNE AUGMENTATION FLAGRANTE DE DEMANDE DE DRAPEAUX UKRAINIENS.

«De nombreuses organisations gouvernementales, communales ou encore certains particuliers nous ont contactés afin de commander des drapeaux ukrainiens afin de montrer leur soutien au conflit qui perdure sur le sol ukrainien. » nous explique Bart De Leeuw, directeur général chez Wollux.

Suite à cette forte demande, l'entreprise mouscronnoise ne pouvait pas rester insensible et uniquement saisir l'opportunité commerciale. Ainsi, Wollux reversera 5€ par drapeau ukrainien produit à une association d'aide humanitaire.

Infos : www.wollux.com

wollux



Source : Article de l'Avenir paru le 09/03/2022

2/ STOCKHABO SE MOBILISE GRÂCE À L'APPEL DU PIED DE DEUX DE SES EMPLOYÉES UKRAINIENNES

Après avoir pris des contacts avec l'ambassade d'Ukraine à Bruxelles pour voir ce qu'il était possible de mettre en place, Iryna Vandrepotte - suivie par son employeur Stockhabo - a souhaité réagir et a décidé de créer un centre de récolte de dons afin de venir en aide à la population ukrainienne.

D'un point de vue pratique, Stockhabo se charge de la logistique et apporte tous les dons auprès de l'ambassade d'Ukraine à Bruxelles qui acheminera par la suite la marchandise à la frontière polonaise.

Certaines entreprises, comme la société Vandeputte, ont répondu à cet appel à la générosité. Que vous soyez une entreprise ou un particulier, il est toujours possible de vous rendre chez Stockhabo afin d'y déposer des denrées non périssables ainsi que du matériel médical.

Infos : www.stockhabo.be

Stockhabo
DIEPKRIESOPSLAG - STOCKAGE SURGELÉ



GRALITY, L'APPLICATION DE GESTION ET D'ÉVALUATION DES ESPACES VERTS

Pour faire face à l'explosion démographique ainsi que pour répondre à l'urgence climatique, il existe un réel besoin de gérer, préserver, évaluer et optimiser les espaces verts.

Grality aide les gestionnaires publics et privés à répondre à ces défis climatiques et démographiques. L'outil numérique développé par Grality permet de gérer et concevoir des espaces de vie urbains sains et d'en évaluer et valoriser les bénéfices écosystémiques pour mobiliser les stratégies d'aménagement des territoires.



Finaliste WAP'INNOV 2021

Membre
CCI wapi

Info : www.grality.be

SO GELUB
SPECIAL LUBRICANTS

La société SOGELUB fait partie intégrante du paysage industriel en Wapi. Présente depuis 1976 sur le zoning de Tournai Ouest, l'entreprise n'a cessé de croître au cours de ces 50 dernières années.

Spécialisée dans la formulation, la préparation et la création de lubrifiants industriels, Sogelub emploie plus de 40 travailleurs. Grâce à un investissement constant dans son département recherche & développement, l'entreprise n'a cessé de créer de nouvelles formules afin de répondre à la demande de ses clients et propose dorénavant plus de 800 formules différentes.

Ce souci constant de l'innovation positionne l'entreprise en leader européen sur dans l'industrie des lubrifiants pour le marché du verre, du métal ou encore de l'agroalimentaire. Parmi ses lettres de noblesse, l'entreprise est notamment impliquée dans les lubrifiants pour le secteur de l'aciérie ou de l'automobile et a ainsi fourni le métro londonien, parisien ou encore bruxellois.

Le marché allemand avant de s'ouvrir au reste du monde

Initialement lancée sur le marché du Benelux, l'entreprise a rapidement conquis le marché allemand. L'Allemagne est un excellent indicateur avant de conquérir le reste du monde. La qualité et l'exigence allemandes sont deux indicateurs primordiaux afin de vérifier si sa solution est pérenne pour s'exporter à travers le monde. Sogelub a réussi ce pari très rapidement et en a profité pour s'étendre partout en Europe et aux 4 coins du globe.

Depuis lors, Sogelub exporte 80% de ses produits à travers le monde !

Infos : www.sogelub.com

Membre
CCI wapi

ILS ONT REJOINT LA CCI WAPI :

1. MASANA
DÉVELOPPEMENT
DE SOLUTIONS SANTÉ



Dominique DUHAYON
www.masana.care

2. LA CENSE DES SOURCES
SALLE DE RÉCEPTIONS



Christophe DUPONCHEEL
www.la-cense-des-sources.be

3. LA GRIGNOTIÈRE
SALLE DE RÉCEPTIONS



Isabelle LEFÈVRE
www.lagrignotiere.be

4. SOPACONSULT
SUPPORT ADMINISTRATIF,
COMPTABLE POUR COURTIER
EN ASSURANCES ET TPE/PME



Pascal MATTHYS
<https://sopaconsult.be/>

5. SENS AGENCY
AGENCE DE COMMUNICATION



Céline PANNECOUCQUE
<https://sensa-agency.com>

6. INTERFISCAL BELGIUM
REPRÉSENTANT ET MANDATAIRE
FISCAL EN BELGIQUE ET EN
FRANCE



Jean-Marie GHESQUIÈRE
www.interfiscal.eu

7. FIBROCIT
AMÉNAGEMENT D'AUDITOIRES



Benedict GEERS
www.fibrocit.com

8. TIDYCOM
AGENCE DE COMMUNICATION
FRANCO-BELGE



Anthony BORÉ
www.tidycom.be

9. CLOSING
CONSEIL EN ACQUISITION,
CESSION ET TRANSMISSION
D'ENTREPRISE



Jean-Marc SEGHERS
www.closing.be

10. PAULINE SAINT OMER
PHOTOGRAPHIE



Pauline SAINT OMER
<https://paulinesaintomer.com/>

11. SEDIAP HYDRAULICS
PRESTATION ET SOLUTION
HYDRAULIQUE, COMMERCE
DE GROS DE COMPOSANTS
HYDRAULIQUES



Antoine GAINAGE
www.la-cense-des-sources.be

12. GRALITY
CRÉATEUR D'ESPACES DE VIE
URBAINS SAINS



Clément VAN DAELE
www.grality.be

AGENDA

ENTREPRENDRE WAPI

MAI

MARDI 3 MAI 9H À 16H30
Technicité

Help ! Quel chemin mène à mes clients ?

MARDI 24 MAI 9H À 12H30
Technicité

Help ! Quel nom pour mon activité ?

JUIN

JEUDI 16 JUIN DE 9H30 À 12H30
Technicité

Speed coaching - Des rencontres pour construire mon projet !

JEUDI 16 JUIN DE 14H00 À 17H30

Speed coaching - Pitch Party

Infos et inscription : www.entreprendrewapi.be

NOTES

AGENDA

DE LA CCI WAPI

JEUDI 28 AVRIL :
LA CCI EN VŒUX ENCORE !

La CCI Wallonie picarde vous convie à sa Soirée des Vœux qui aura lieu, une fois n'est pas coutume, au mois d'avril. Venez profiter de l'événement de l'année pour retrouver tous les entrepreneurs de Wallonie picarde pour un événement de networking sous le signe des retrouvailles !

JEUDI 12 MAI :
VISITE D'ENTREPRISE CHEZ PENNEL & FLIPO

La CCI Wallonie picarde, en collaboration avec la CCFBL, vous invite à une visite d'entreprise chez Pennel & Flipo, leader mondial dans le domaine du textile enduit.

JEUDI 2 JUIN
ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

L'Assemblée Générale fait son grand retour en présentiel. Après 2 éditions en virtuel, la CCI Wapi organise à nouveau son AG en présentiel avec pour ordre du jour le rapport d'activités de l'année précédente ainsi qu'une soirée de networking !

Infos et inscription : www.cciwapi.be

PERSONNES À CONTACTER

Entreprendre.Wapi

Quai Saint-Brice 35

7500 Tournai

www.entreprendrewapi.be

info@entreprendrewapi.be



Éditeur responsable : CCI Wapi

Chef d'édition : Antoine Vandeputte

Diffusion : 1500 exemplaires

Maquette, mise en page : Diction SPRL

Imprimerie : Imprimerie Parmentier



CCI WALLONIE
PICARDE asbl
Rue du Follet 10, bte 003
7540 Kain
www.cciwapi.be
info@cciwapi.be



IDETA s.c.r.l.
Quai Saint-Brice 35
7500 Tournai
www.ideta.be
ideta@ideta.be



IEG
Rue de la Solidarité 80
7700 Mouscron
www.ieg.be
communication@ieg.be



WAP Invest
Rue du Progrès 24/1
7503 FROYENNES
www.wapinvest.be
invest@wapinvest.be



L'Eurometropolitain
e-Campus
Rue du Progrès, 13
7503 Froyennes
www.ee-campus.be
contact@ee-campus.be



LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL
ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR.