



**Portrait :**  
**La Brasserie des Légendes  
replaces l'humain au  
centre de l'échiquier**

**Le Cadre Réglementaire ESG :  
Guide de Démarrage pour les PME**

# ÉDITO

**Public-Privé : Il est temps d'adopter une vision plus holistique des enjeux économiques et environnementaux**

Dans notre société moderne, les défis auxquels les entreprises sont confrontées sont de plus en plus complexes et interconnectés. Face à cette réalité, il est impératif que nos fonctionnaires dirigeants adoptent une perspective plus holistique et une vision macro sur les grands enjeux économiques et écologiques. Les entreprises sont soumises à une pression constante et tentent coûte que coûte de trouver des solutions pérennes pour répondre aux objectifs ambitieux du Green Deal.

Il est temps de changer de paradigme. Les fonctionnaires dirigeants doivent se mettre à l'échelle des entreprises, comprendre leurs impératifs d'efficacité, tout en intégrant les objectifs environnementaux dans leurs décisions. Cela signifie adopter une approche plus agile, plus réactive, et intégrer les meilleures pratiques commerciales dans le fonctionnement de l'administration publique.

Cependant, cette transformation ne peut se faire sans un effort concerté. La caste politique se doit d'investir dans la formation et la sensibilisation de nos fonctionnaires dirigeants pour les aider à comprendre les enjeux sociétaux. Nous devons également encourager la collaboration avec le secteur privé, tirer parti de son expertise et de son agilité pour relever les défis qui nous attendent.

**Yves Dekegeleer**

Président de la CCI Wapi



# SOMMAIRE

## PORTRAIT 4-7



**La Brasserie des Légendes replace l'humain au centre de l'échiquier**

## VIE DES ENTREPRISES 8-14



- Europal Packaging
- Active Security
- MS Formations
- Dely Wafels
- Zonnewende & Regards d'eau
- Want You Bike
- Joriba Bakery

## LE DOSSIER 15-17



**Le Cadre Réglementaire ESG : Guide de Démarrage pour les PME**

## LE FORUM D'ATTRACTIVITÉ 20-21



**Un rendez-vous incontournable pour les acteurs économiques de Wallonie Picarde**

# ÇA S'EST PASSÉ EN WAPI



**28 mars :**

## Wapitour Quality Set

Quelle fierté d'avoir pu faire découvrir l'envers du décor de Quality Set. L'événement s'est tenu le 28 mars dernier et a offert une plateforme idéale pour mettre en lumière les réalisations et les innovations de Quality Set. Près de 50 entrepreneurs se sont réunis pour célébrer le succès de l'entreprise et explorer les opportunités de collaboration.

En remportant le prix du jury Wap'Innov, Quality Set a reçu une reconnaissance supplémentaire pour son engagement envers l'innovation. Ces kits sur mesure positionnent l'entreprise comme un pionnier dans l'industrie de la quincaillerie, offrant des solutions avant-gardistes qui redéfinissent les normes de l'assemblage des portes résidentielles. Cette réussite témoigne de la capacité de Quality Set à anticiper et à répondre aux besoins changeants du marché, tout en restant fidèle à sa vision de fournir des solutions sur mesure de haute qualité à ses clients.



**19 mars :**

## Le CLEM se réunit à nouveau au Skylab

Près de 70 participants ont eu l'occasion de se réunir lors de la réunion trimestrielle du CLEM qui s'est tenue au Skylab Factory à Mouscron ! La thématique abordée tournait autour du recouvrement de créances. L'occasion d'échanger entre entrepreneurs tout en accueillant les pouvoirs locaux et l'intercommunale de la région mouscronnoise.



Rendez-vous le 20 juin pour la prochaine session qui se tiendra au Hall de l'Europe à Dottignies avec une session axée sur le sport en entreprise...



**21 février :**

## Gestion de crise

La CCI Wapi, en partenariat avec Cécile Fievez & Olivier Vanzeveren de Satelliteam, a offert une initiation aux participants, visant à optimiser la gestion de situations complexes avec agilité afin de minimiser les risques. Les participants ont pu repartir au sein de leur entreprise avec quelques premiers outils intéressants.

**Face à une situation d'urgence:**

- **quelles actions faut-il entreprendre ?**
- **comment analyser la situation ?**
- **qui réunir dans la cellule de crise ?**
- **comment prioriser ?**

Ce sont autant de questions complexes auxquelles une entreprise non préparée peut avoir du mal à répondre. Certaines méthodes ont été abordées afin de montrer les étapes à suivre pour gérer tout type de crise que ça soit un incendie, un accident, un décès ou un problème qualité majeur... que l'on soit une société avec des process industriels ou une société de services.





## La Brasserie des Légendes replace l'humain au centre de l'échiquier

**Brasserie des Légendes,  
le début d'une longue histoire.**

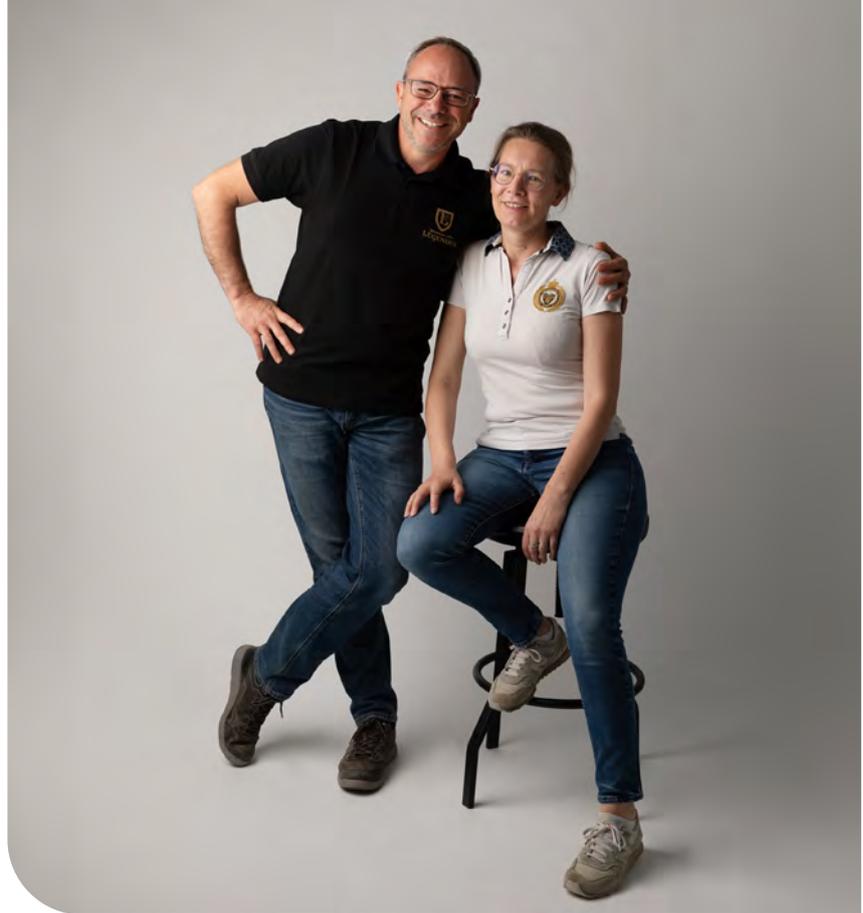
Explorons le parcours captivant de Pierre Delcoigne à la tête de la Brasserie des Légendes, qu'il a fondée voici près de 25 ans avec son épouse. Après avoir obtenu son diplôme de Bio Ingénieur à Louvain-la-Neuve en 1994, s'en suivent deux années de spécialisation à l'Ecole de Brasserie se concentrant sur le brassage, la fermentation, la conception et le fonctionnement d'une brasserie. C'est en 2000 que la Brasserie des Géants, rebaptisée par la suite Brasserie des Légendes, voit le jour avec sa première bière, la Gouyasse, en référence à Goliath, le géant emblématique des habitants d'Ath surnommé "Gouyasse" en patois local.



## La passion à deux, c'est encore mieux !

Son épouse Vinciane, qui était également présente à Louvain-la-Neuve pour ses études universitaires de Bio-ingénieur, se joint à lui dans cette aventure entrepreneuriale. Ils se lancent à la recherche d'un lieu abandonné et découvrent une ancienne garnison militaire dans le Comté du Hainaut. Un bref rappel historique : le château, construit en 1161 pour protéger les soldats la nuit, arborait la devise du seigneur Trazegnies protecteur "tant que vive". Il s'agissait du plus ancien bâtiment encore debout à Ath, qui allait devenir... la Brasserie des Légendes !

À partir de ce moment-là, une gamme complète de bières se développe. Cependant, Pierre et Vinciane sont toujours déterminés à offrir des produits de qualité tout en assurant une traçabilité transparente de l'approvisionnement. En 2005, ils ont même décidé de produire leur propre orge en circuit-court, marquant ainsi deux décennies d'engagement envers cet approvisionnement maîtrisé. "Il était crucial pour nous de prendre en considération la gestion des matières premières, compte tenu des nombreux déchets générés et de la sensibilité croissante au climat. Cette préoccupation dès les années 2000 se révèle aujourd'hui justifiée", expliquent-ils.



En tant que fils d'agriculteur et représentant de la cinquième génération, Pierre n'hésite pas à se retrousser les manches. En 2012, il prend en charge la gestion complète de l'exploitation céréalière et de la Ferme Beauregard.

La Brasserie des Légendes peut donc être fière de mettre en avant ses valeurs, notamment le fait que seulement 50 kilomètres séparent l'orge de la brasserie. Elle est pleinement consciente des enjeux actuels et s'investit fortement dans les énergies renouvelables. Avec une production de 600 000 kWh

en énergie solaire photovoltaïque et une consommation de 550 000 kWh, l'entreprise a mis en place diverses installations thermiques et de récupération d'énergie. Par exemple, la chaleur produite par la fermentation est réutilisée pour chauffer les chambres chaudes pour la refermentation en bouteille et les bureaux administratifs, ce qui permet de réduire leur impact sur les énergies fossiles. Toute l'électricité et le gaz utilisés proviennent de sources de production renouvelables, ce qui contribue à une neutralité en dioxyde de carbone.

## Dérèglement climatique : résilience & vigilance

L'impact du dérèglement climatique sur la culture de l'orge n'est pas encore dramatique mais après quatre années de sécheresse, il est indispensable de rester vigilant. Ainsi, nous essayons d'opter pour la plantation précoce en fin d'automne, privilégiant l'orge brassicole hivernal.

Face à cette complexité croissante de l'adaptation au changement climatique, il est crucial d'anticiper.

Les phénomènes météorologiques autrefois rares surviennent désormais tous les 4 à 5 ans, nous obligeant à être résilients en permanence.

Dans cette optique, nous avons mis en place une culture d'orge brassicole raisonnée. Notre production requiert ainsi 80 hectares par an, avec des sources d'approvisionnement dans les régions Atoisise et Tournaisienne.

## Comment garder cet esprit familial avec 3 sites de production ?

Malgré son expansion et sa diversification, la Brasserie des Légendes s'efforce de conserver une atmosphère familiale et une taille humaine. Nous accordons une importance à l'écoute : nous croyons fermement que se sentir écouté est essentiel pour se sentir soutenu et encadré. Cette approche favorise un sentiment d'appartenance et renforce les liens avec l'entreprise, ce qui contribue à fidéliser nos collaborateurs, dont certains sont présents depuis les débuts.

Notre entreprise aspire à être dynamique et à refléter la diversité de la société, avec toutes les tranches d'âge représentées et une parité hommes-femmes. L'utilisation du terme "entreprise familiale" n'est pas anodine. Dans un contexte où de nombreuses entreprises

automatisent leurs processus, la Brasserie des Légendes continue de placer l'humain au cœur de ses opérations.

Nous considérons également que l'égalité des chances est une priorité. C'est pourquoi nous collaborons avec l'entreprise de travail adapté « Le Rucher » pour offrir des opportunités d'emploi à des personnes ayant des besoins spécifiques.

Nous organisons régulièrement des événements festifs, tant pour nos collaborateurs en interne avec des teambuildings que pour notre attachement à notre belle région aixoise.

Depuis 2001, la Brasserie organise chaque année la fête médiévale « Bouffonneries à la Brasserie ». Cet événement, offert en guise de cadeau aux consommateurs et aux fans de la Brasserie, a lieu le dimanche de Pentecôte et prend de l'ampleur d'année en année. Des partenaires locaux, tels que l'Hôpital Notre Dame

à la Rose, la forge mobile d'Ostiches, Musée de la pierre de Maffle ainsi que divers artisans, se joignent à nous pour animer cet événement.

Au programme, de nombreuses animations sont prévues pour divertir les enfants et les adultes, notamment des démonstrations de poterie à l'ancienne par les potiers de Bouffioux, des ateliers de travail du bois par les Compagnons du Devoir, des représentations médiévales par AMW écuyer, des spectacles de fauconnerie, du lancer de haches,...

Lors des Bouffonneries, toute l'équipe de la Brasserie, soit environ 40 personnes, revêt des habits médiévaux, et les invités sont également encouragés à se costumer. En cas de beau temps, l'événement peut attirer jusqu'à 1500 personnes. Cette fête a pour but de promouvoir la culture médiévale et s'inscrit parfaitement dans le cadre de l'environnement historique de la Brasserie des Légendes.

## Pourquoi s'être associé à la Distillerie de Biercée ?

Pendant près de 19 ans, notre entreprise a enregistré une croissance annuelle moyenne des ventes de 15%. En 2015, nous avons atteint nos limites de capacité, ce qui nous a conduit à créer un troisième site de production dédié aux fermenteurs, à la mise en bouteilles et fûts et au stockage, dans le but de moderniser nos installations et de poursuivre notre expansion.

Depuis 2017, de nombreuses initiatives nous ont permis de continuer notre croissance. À Ellezelles, nous disposons d'un site de brassage et de vieillissement



en fûts de cognac, rhum, et autres. À Ath, nous avons installé une nouvelle salle de brassage et un biéroduc alimente les nouveaux locaux pour la fermentation des bières Goliath.

En 2019, nous avons acquis la marque de la bière "Corne du Bois des Pendus". Cette même année, suite à la mise en PRJ de la distillerie de Biercée située dans l'entité de Thuin, la Brasserie des Légendes a repris les activités et le site de la distillerie afin de

poursuivre la production et la commercialisation de « l'Eau de Villée », le produit emblématique de la distillerie.

L'histoire du fruit ne fait que commencer ... 180 arbres fruitiers d'essence indigène ont été plantés en ce début d'année 2023 autour de la distillerie pour être utilisés dans nos spiritueux d'ici 2027. Ce projet s'étalera sur plusieurs années et aura à terme un second objectif : éduquer la jeune génération. En effet, une

partie des deux hectares sera consacrée à un verger didactique à destination des écoles et visiteurs. Le but est la sensibilisation à une culture respectueuse de l'environnement. Mettre en œuvre un projet horticole dans le respect environnemental tout en assurant une biodiversité dans une agriculture raisonnée, encore un beau projet qui souligne notre devise : delaterreaverre.be.

Le verger est suivi en agriculture raisonnée, dans le

respect environnemental et en privilégiant le circuit court. Il se compose d'anciennes variétés de pommiers, de poiriers, cerisiers, pruniers, mirabelliers typiques de la région wallonne. Pour obtenir ces variétés oubliées, nous avons travaillé avec une pépinière régionale qui détient la certification « certifruit ». Celle-ci garantit l'origine et l'adaptation des plantes de notre région et privilégie la production locale et artisanale, une philosophie partagée.

## Export - La Brasserie des Légendes « brasse » à contrecourant

Dans un contexte où l'exportation est un moteur de croissance important pour les brasseurs belges, représentant en moyenne 70% de leurs ventes, la Brasserie des Légendes se distingue en vendant 80% de ses produits sur le marché belge. Pour nous, l'exportation est une opportunité supplémentaire, une cerise sur le gâteau. Cela suggère un potentiel non négligeable à l'international, et nous commençons à explorer cette voie. Nous privilégions d'abord une base solide près de chez nous, notamment avec notre engagement dans le circuit court.

La France émerge comme un marché intéressant pour une extension de notre présence au-delà des frontières belges. Nous y avons déjà deux représentants travaillant activement à développer nos ventes. La proximité géographique et stratégique de ce marché le rend attrayant.

Soutenu par 

### Pour conclure, que diriez-vous à quelqu'un qui se lance ?

« La réussite, c'est avant tout être animé d'une passion et d'une motivation à 200%. Sinon, le chemin risque d'être long vers le succès. Être motivé à seulement 100% ne suffit pas, car parfois, en tant qu'entrepreneur, on se retrouve seul à affronter les hauts et les bas. Avoir quelqu'un sur qui compter dans toutes les circonstances, comme ma relation fusionnelle avec Vinciane, est essentiel. Il faut être

prêt à mettre les bouchées doubles, sachant que cela impliquera de longues heures de travail. Mais lorsque la passion est là, ces défis ne représentent pas un obstacle, tant que l'équilibre familial n'est pas compromis.

**Enfin, s'entourer d'une bonne équipe est crucial pour réussir. »**



## Europal Packaging remporte les Trends Gazelles!

**Europal Packaging, une entreprise spécialisée dans la fabrication d'emballages en carton et de carton en nid d'abeille, a été honorée d'une Trends Gazelle en reconnaissance de sa croissance remarquable au cours des cinq dernières années.**

Chaque année, les Trends Gazelles célèbrent les entreprises les plus performantes, et Europal Packaging a été distinguée dans la catégorie des grandes entreprises pour sa croissance impressionnante.

Valentine Dejager, co-CEO de l'entreprise, souligne que les succès d'Europal Packaging sont le résultat de l'implication et de l'engagement de l'ensemble du personnel. En tant que société familiale, Europal entretient des relations empreintes de proximité avec ses collaborateurs, ainsi qu'avec ses clients et fournisseurs.

Au cours des cinq dernières années, Europal Packaging a doublé son chiffre d'affaires et le nombre de ses employés, notamment grâce à l'inauguration de son unité de production à Blandain en 2019.



Soutenu par



# Active Security inaugure ses nouveaux locaux à Estaimpuis



Active Security, acteur important dans le domaine du gardiennage privé & professionnel, annonce fièrement son déménagement vers de nouveaux locaux situés à Estaimpuis, Rue du Quai n°3. Depuis le lundi 25 février, l'entreprise a

pris ses quartiers dans cet emplacement stratégique, symbolisant une étape majeure dans son développement. Avec désormais 24 collaborateurs, l'entreprise gérée par François & Philippe Monpays se positionne fermement pour répondre

aux besoins croissants de ses clients tout en renforçant son empreinte régionale.

Auparavant locataire à Mouscron et à Estaimpuis à l'Impact, Active Security franchit une nouvelle étape en devenant propriétaire de ses propres installations.

Ce nouveau site offre à Active Security plusieurs avantages stratégiques. Tout d'abord, sa proximité avec les principaux axes routiers assure une accessibilité optimale vers ses clients. En outre, les nouveaux locaux répondent parfaitement aux besoins en termes de surface de l'entreprise car les collaborateurs se sentaient à l'étroit et il fallait presque pousser les murs. Cette expansion permettra à Active Security de mieux répondre aux demandes croissantes du marché tout en offrant un environnement de travail optimal à ses équipes.

En déménageant dans ces nouveaux locaux, Active Security vise également à améliorer son efficacité opérationnelle. Grâce à une organisation plus efficace des feuilles de route, l'entreprise prévoit un meilleur suivi du personnel et des véhicules, renforçant ainsi sa capacité à offrir un service de qualité supérieure à ses clients.

« Notre force reste notre capacité à répondre dans un délai bref aux urgences & diverses demandes de nos clients, ce déménagement cadre parfaitement avec cette stratégie opérationnelle » précise François Monpays, CEO d'Active Security.



## VOTRE SÉCURITÉ NOTRE SPÉCIALITÉ

Votre sécurité n'est pas une option,  
c'est une priorité.

- INTRUSION
- CAMÉRA
- INCENDIE
- ACCÈS
- INTÉGRATION

**CONTACT**

- VARELSECURITY.BE
- INFO.TOURNAI@VARELSECURITY.BE
- +32 (0)69 66 94 81

**VAREL SECURITY**  
we care



**Depuis ses modestes débuts en 1978 à Lendeledede, Joriba Bakery a parcouru un chemin remarquable dans l'industrie de la boulangerie, spécialisée dans les célèbres couques de Dixmude. Fondée par Johan & Ria Bakkerij (Jo-Ri-Ba), la boulangerie tire son nom de ses fondateurs, formant ainsi l'essence de Joriba.**

En 2005, l'entreprise déménage sa production à Ledegem et en 2016, les frères Ide, Sander & Pieter, prennent les rênes en rachetant Bakkerij Joriba. Leur expansion se poursuit avec l'acquisition d'une usine, fabricant de riz au lait et de la crème pâtissière à Hoegaarden en 2018. L'entreprise se positionne comme un leader sur le marché des pâtisseries premium comme les boules de Berlin, éclairs, cakes & autres pâtisseries artisanales (à l'échelle).

Les terrains flamands étant saturés, Joriba Bakery tourne son regard vers la

Wallonie. Suite à des discussions avec l'intercommunale IEG, l'entreprise décide d'acquérir Deleye Products, un JV entre la famille Deleye et La Lorraine, pour compléter leur gamme de pâtisserie haut de gamme. Très vite à l'étroit et avec le soutien de l'intercommunale, les frères Ide cherchent un terrain pour leur expansion et choisissent de construire une nouvelle usine à Mouscron, à quelques pas de leur établissement existant. Le secteur des boules de Berlin / beignets et autre types de « doughnut », est un secteur en vogue qui va supporter

la croissance de Joriba Bakery qui envisage un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros dans quelques années.

Depuis son inauguration en 2023, la nouvelle usine abrite deux lignes de production opérationnelles, se concentrant notamment sur les boules de Berlin/berliners et (mini-)beignets. Cette expansion offre une flexibilité accrue pour répondre à l'évolution du marché et permet à l'entreprise de se positionner dans les gammes minimalistes.

## Des produits belges... gage de qualité !

Joriba Bakery, connue pour sa qualité artisanale, vise à maintenir son rapport qualité-prix compétitif tout en se positionnant sur le marché premium. Avec une présence déjà établie en Europe et en Amérique du Nord, l'entreprise se tourne désormais vers l'Asie pour de nouvelles opportunités de croissance.

Malgré son expansion continue, Joriba Bakery aspire à préserver son identité d'entreprise 100% familiale, caractérisée par la flexibilité, la maîtrise du produit et son engagement envers l'excellence. En tant que jeune entreprise en pleine croissance, elle vise à maintenir une ambiance collégiale, une mentalité jeune et dynamique, tout en préservant sa réputation de qualité.

Son engagement envers les produits belges de qualité se reflète dans sa

collaboration avec des fournisseurs locaux pour ses produits pâtisserie. La société attache une importance primordiale à garder une qualité artisanale malgré sa production à échelle industrielle.

La proximité avec les clients reste une priorité pour Joriba Bakery, qui dessert une gamme variée de secteurs, de la restauration, la grande distribution en passant par les petites boulangeries. L'entreprise se distingue également par son expertise dans les marques de distributeur, collaborant étroitement avec ses clients pour développer des produits « private label ». L'objectif est de pouvoir répondre à leurs besoins et diverses exigences du produit jusqu'au packaging, toujours en « co-création avec le client ». Il est dès lors possible de commander en gros ou en individuel.

Avec sa nouvelle usine, équipée de deux lignes de production de beignets et d'une

plateforme logistique, Joriba Bakery se prépare à élargir encore davantage sa gamme de produits. Des mini-beignets aux boules de Berlin ornées de nouvelles décorations et garnitures, l'entreprise est prête à répondre aux tendances changeantes du marché. Des possibilités de doubler la zone de production est toujours possible si le besoin s'en fait ressentir !

L'avenir de Joriba Bakery à Mouscron promet de nouvelles opportunités d'emploi, avec près de quarante nouveaux collaborateurs attendus pour rejoindre l'équipe d'ici 3 années.



Soutenu par  
**WAP Invest**



# MS Formations, perfectly imperfect

**Depuis son lancement en 2012 par Malgorzata Sielicka, MS Formations a dépassé le simple rôle d'un professeur d'anglais ou d'un animateur de conversations. Son approche transcende ces limites pour s'ériger en un coach d'anglais offrant une adaptation individualisée. Son expertise attire notamment des chefs d'entreprise experts dans leur domaine mais en difficulté lors de conversations en anglais.**



La force de MS Formations réside dans le parcours de sa fondatrice, Malgorzata, qui, en tant que « non native speaker » d'origine polonaise, a traversé les mêmes difficultés d'apprentissage de l'anglais. L'objectif n'est pas la perfection linguistique, mais plutôt une appréciation de l'imperfection et une célébration des progrès accomplis. Même après 16 ans passés en dehors de la Pologne, elle souligne que la communication, même avec quelques imperfections,

demeure possible et même louable. Une autre force réside dans son approche de communication, où elle offre un cadre rassurant et encourageant à ses clients, les aidant à s'approprier leurs compétences et à évoluer à leur rythme. Flexibilité et accompagnement individualisé sont les maîtres-mots de MS Formations. La confiance et la pratique de la langue sont privilégiées, créant un lien quasi-psychothérapeutique avec les apprenants.

Pour ceux qui souhaitent maintenir leur niveau d'anglais, MS Formations propose des tables de conversation en petits groupes, favorisant l'entretien des connaissances acquises plutôt que l'apprentissage pur et dur.

Dans une approche décontractée et inclusive, MS Formations cherche à créer une atmosphère où chacun se sent à l'aise, loin du stéréotype de la professeure omnisciente.

## Nouvelle approche en milieu scolaire

Une nouvelle dimension s'ouvre avec l'introduction d'une approche innovante en milieu scolaire, où MS Formations s'implique activement dans l'immersion en anglais. Cette démarche, basée sur la conviction que le système éducatif

traditionnel est dépassé, propose une immersion totale à travers une communication orale intensive, imitant l'apprentissage d'une langue maternelle.

Travaillant au sein d'une école privée qui lui accorde une liberté

pédagogique totale, MS Formations adapte sa méthode à chaque élève, reconnaissant que chacun a son propre mode d'apprentissage et ses besoins spécifiques.



# Une nouvelle dynamique en marche chez Dely Wafels

**Avec l'arrivée d'Alain Daniëls en tant qu'administrateur délégué aux côtés d'Ellen Tournois, co-CEO.**

Réputée dans l'industrie agroalimentaire mouscronnoise, Dely Wafels a connu une croissance constante après son déménagement forcé vers le zoning d'Estaimpuis. Cependant, cette expansion a parfois dépassé ses capacités opérationnelles et ses ambitions.

Alain Daniëls a été appelé à la rescousse pour apporter ordre et structure à l'entreprise spécialisée dans les gaufres surgelées. Depuis son arrivée en août 2023, son objectif principal est de rationaliser les opérations internes. Après une analyse approfondie des données financières et un audit des différents départements, il est devenu évident que Dely Wafels avait grandi rapidement ces dernières années sans pour autant adapter ses processus à sa nouvelle envergure.

Ainsi, des analyses financières verticales, des études de mix-produit et de prix de revient ont été mises en place. Alain Daniëls nommé par



le Conseil d'Administration pour une durée indéterminée s'est fixé un objectif sur un an et demi, avec un plan Capex pour le deuxième trimestre de 2025, visant à redresser l'entreprise

en restant administrateur délégué. Par la suite, il restera actif en tant que membre du conseil d'administration et/ou dans le cadre de nouveaux investissements et optimisation de processus.

2024, un redressement bénéfique Grâce à l'intervention de Wapinvest et Wallonie Entreprendre, Dely Wafels a bénéficié d'un plan Capex avec une augmentation de capital, permettant de renforcer sa position financière. S'appuyant sur son expérience de plus de dix ans dans la consultance et la gestion des opérations, Alain Daniëls a su motiver ses équipes pour relever ensemble les défis à venir.

Une nouvelle énergie qui se ressent au sein de l'entreprise, avec une implication générale dans la nouvelle structure mise en place. En 2024, des postes clés ont été créés, notamment ceux de COO et de Supply Chain Manager, ouvrant la voie à une année de transition positive.

La gestion des stocks, des emballages, des matières premières et des produits finis nécessite une planification à long terme, incluant la détermination des délais de livraison chez les fournisseurs, pour éviter les ruptures de stock fréquentes. Il est également crucial de simplifier les recettes et les emballages afin de gagner en efficacité opérationnelle.

Chez Dely, comme souvent dans d'autres entreprises, c'est que 20 % des clients représentent plus de 80 % des ventes, ce qui met en évidence une concentration significative. À l'inverse, les 80% restants ne représentent moins 20% du chiffre d'affaires, et il est obligatoire de gagner en simplification opérationnelle pour ces clients-là afin de garder une certaine rentabilité.



Pour 2025, un plan d'investissement de 3,5 millions d'euros est prévu, incluant des améliorations telles que la mise en œuvre d'un nouvel ERP avec les principaux modules Comptabilité/ Finance, WMS, MRP, Qualité,... tous liés à un MES (Manufacturing Execution System), ainsi qu'une flexibilité accrue des processus pour répondre à la demande du marché. L'objectif est d'améliorer la rentabilité de 30 à 35%, tout en fournissant une formation opérationnelle à toute l'équipe pour garantir l'efficacité et la cohésion.

Dely Wafels se tourne également vers l'avenir avec une approche B2B avec une gestion des clients et une focalisation sur la rentabilité. Les enjeux à venir incluent la stabilisation des problèmes techniques, la gestion des ressources humaines et le renforcement de la compétitivité sur le marché international.

Enfin, avec une augmentation significative du chiffre d'affaires prévue pour 2024, passant de 11 à plus de 20 millions d'euros, Dely Wafels se trouve dans une position solide pour garantir sa stabilité financière et envisager l'avenir des gaufres surgelées avec confiance à Estaimpuis.

**« Il est essentiel de remercier Davy Van Poucke et Ellen Tournois pour leur confiance, et mon objectif est qu'ils puissent me suivre dans le redressement et leur remettre les clés une fois l'entreprise est rentable »**

souligne Alain Daniëls, CEO de Dely Wafels.

Soutenu par  
**WAP**invest



# Week-end Portes Ouvertes chez Zonnewende & Regards d'eau



Le jeudi 14 mars, la Chambre de Commerce et d'Industrie Wapi a organisé son Speed Business désormais traditionnel chez Zonnewende à Tournai. Environ quarante dirigeants d'entreprises, cadres et décideurs étaient présents ! C'était une excellente occasion de rencontrer d'autres membres tout en développant ses affaires. De plus, nous avons eu l'opportunité d'en apprendre davantage sur cette entreprise familiale qui a commencé humblement, à l'instar de nombreuses grandes histoires, dans un "garage". Aujourd'hui, Zonnewende dispose d'un showroom de plus de 2500m<sup>2</sup> dédié au mobilier de jardin.



Le jour suivant, Regards d'eau se joint à Zonnewende pour un weekend commun de Portes Ouvertes. Fondée dans le début des années 2000 à Flobecq, l'entreprise a connu une expansion remarquable, déménageant par la suite à la Drève de Maire avant de poser ses valises à la Rue des Bardanes 4 à Marquain. Se concentrant exclusivement sur les particuliers, Regards d'eau continue de croître en se positionnant sur le marché des piscines neuves et de rénovation de piscines ainsi que sur le marché du « Wellness »

représentant les spas, hammams et saunas. Une activité que Regards d'eau assure tout le long de l'année.

Leurs Portes Ouvertes sont devenues une tradition, mais depuis deux ans, Regards d'eau collabore avec Zonnewende, leurs services s'imbriquant parfaitement. L'année dernière a été primordiale afin d'inaugurer le nouveau magasin implanté dans la zone d'activité économique de Marquain, permettant de profiter d'offres spéciales et exclusives lors de ce weekend printanier. L'année 2024 s'annonce prometteuse.

La force de l'entreprise réside également dans ses plus de 20 ans d'expérience dans la rénovation de piscines et d'équipements existants, avec une équipe interne de techniciens compétents et régulièrement formés, ainsi qu'un service après-vente performant. Regards d'eau reste une entreprise familiale, dirigée par Noël Jourquin, en collaboration étroite avec son beau-fils Nathan Van Hessche, sa femme Isabelle et sa fille Emma, toutes deux impliquées dans la vente et le support « Back Office ».

La société se tourne vers les nouvelles technologies pour améliorer sa



communication, avec le lancement en septembre 2023 d'un site de commerce électronique [www.swimit.eu](http://www.swimit.eu) proposant des piscines, des produits d'entretien et des équipements techniques nécessaires pour la construction d'une piscine. Ce site cible une clientèle d'auto-entrepreneurs et d'auto constructeurs, tout en offrant conseils, guide pratique et service après-vente. Swim It envisage également un configurateur en ligne permettant aux clients de concevoir leur piscine et de l'aménager selon leurs souhaits. Bien que la Belgique reste le marché principal, aucune opportunité d'expansion à l'étranger n'est écartée. Pas à pas donc...



ZONNEWENDE



REGARDS D'EAU

# Want You Bike, les rois de la pédale...électrique!

Dans les coulisses de Want You Bike, une entreprise pas comme les autres, se cache un récit fascinant qui a débuté modestement en 1974 à Ath. Reprise par Jean-François Boulart et ses amis comme une petite équipe cycliste locale, Intermarché-Want y a depuis lors tracé son chemin vers des sommets impressionnants.

En 2013, un tournant majeur s'est produit avec le passage de l'équipe en UCI - Division 2, puis son ascension vers le statut de World Tour en 2021, marquant ainsi son entrée dans l'arène mondiale du cyclisme.

Début 2017, la vision audacieuse de certains partenaires de l'équipe a donné naissance à l'idée innovante d'un magasin de vélos associé à l'équipe, Want You Bike. Ce concept unique a pris forme avec l'ouverture du magasin la même année, offrant une gamme de vélos électriques en plus des autres modèles classiques. À cette époque, l'équipe comptait seulement 4 collaborateurs.

En 2019, Want You Bike a étendu son empreinte avec l'ouverture d'un second magasin à Binche, portant ainsi son

effectif total à 10 employés répartis dans les deux établissements. Cette expansion a été soutenue par l'expertise et les relations de Jean-François, anciennement chez Total Energies.

Au fil des années, l'équipe est passée d'une entité régionale à une force majeure dans le cyclisme professionnel, avec l'acquisition de coureurs de classe mondiale et une participation active dans les courses World Tour.

Le magasin quant à lui, suit une trajectoire stable, malgré une baisse notable des ventes de vélos de ville non électriques.

## Changement de paradigme avec l'avènement du vélo électrique

L'avènement du vélo électrique a marqué un tournant dans l'industrie, avec une croissance constante depuis 2013, accentuée par la période COVID. Cependant, pour s'adapter aux tendances changeantes du marché, Want You Bike a innové en proposant le leasing comme une solution attrayante pour les clients et les employeurs.



Dans le secteur B2B, la promotion du vélo électrique gagne en popularité dans les plans "cafétaria". Cependant, pour que cette pratique soit pleinement intégrée dans la culture d'entreprise, une collaboration étroite avec les ressources humaines est essentielle. Want You Bike a établi un partenariat avec six sociétés de leasing différentes afin de répondre à la demande croissante tout en offrant une variété de choix et une accessibilité rapide.

L'engouement pour le vélo comme moyen de déplacement a également été observé dans la société contemporaine, avec un changement des mœurs où le vélo n'est plus exclusivement associé aux vacances et au sport. Cette tendance a été encouragée par des incitations fiscales et des améliorations des infrastructures pour les cyclistes.

Want You Bike a connu une croissance exponentielle dans le leasing, passant de 10 contrats en 2017 à plus de 100 en 2023. Les fabricants ont également contribué à cette évolution en diversifiant leur offre avec des vélos plus rapides, des vélos « cargo » et des modèles adaptés aux besoins changeants des consommateurs.

Malgré ces progrès, la mise en place de politiques favorables reste essentielle pour soutenir la transition vers des déplacements à vélo plus répandus. Want You Bike, avec son histoire riche et son engagement envers l'innovation, est prête à continuer à façonner l'avenir de la mobilité cycliste.



Soutenu par 



## Le Cadre Réglementaire ESG: Guide de Démarrage pour les PME

### Contexte

Dans le paysage commercial dynamique d'aujourd'hui, l'acronyme **ESG – Environnemental, Social et Gouvernance** – dépasse largement le stade d'une simple tendance. Les entreprises ne peuvent plus se permettre de reléguer la durabilité au second plan. Celle-ci doit désormais être intégrée à la stratégie de chaque entreprise,

indépendamment de sa taille ou de son secteur d'activité. Les parties prenantes, qu'il s'agisse de consommateurs, de partenaires commerciaux, d'employés ou d'investisseurs, n'acceptent plus simplement d'atténuer les impacts négatifs des entreprises ; elles attendent des contributions significatives à la résolution des défis mondiaux.

### La Focalisation Réglementaire de l'UE sur la Durabilité

Au milieu de cet intérêt accru des parties prenantes, la complexité réglementaire liée à la durabilité ne cesse de croître. C'est ici que l'Union européenne entre en jeu, prenant le lead avec son ambitieux European

Green Deal, la stratégie de l'UE visant à devenir neutre en carbone d'ici 2050. Dans ce cadre, une vague d'initiatives réglementaires a émergé, remodelant le paysage de la responsabilité des entreprises. Parmi celles-ci, deux directives se distinguent : CSRD et CSDDD.

Premièrement, en janvier 2023, la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) est entrée en vigueur. La CSRD vise à renforcer le cadre de publication d'informations non financières, exigeant une transparence sans précédent. Les obligations imposées aux grandes entreprises dans le cadre de la CSRD sont doubles. Elle exige des entreprises qu'elles incluent dans leurs rapports à la fois l'impact de leurs activités sur les facteurs ESG, ainsi que l'impact des facteurs ESG sur l'entreprise elle-même.

Deuxièmement, la Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) approche à grands pas. Cette Directive

imposerait aux entreprises d'effectuer des diligences raisonnables pour évaluer et traiter l'impact de leurs opérations et de leurs chaînes d'approvisionnement sur les facteurs ESG. Son objectif principal est de garantir que les entreprises prennent des mesures pour réduire ou arrêter les effets néfastes de leurs activités. Malgré les défis et les critiques sévères émanant d'un certain nombre d'États membres de l'UE, les négociations sur la CSDDD ont abouti à un accord du Conseil européen le 15 mars 2024. Il est important de noter que le Parlement européen doit encore exprimer son vote final sur le texte avant qu'il ne devienne une loi. Bien que le texte compromis ait laissé certains sur leur faim, son importance reste indéniable.

### Implications pour les PME

Bien que la CSRD et la CSDDD ciblent principalement les grandes entreprises et/ou cotées en bourse, ses effets peuvent résonner dans



tout l'écosystème commercial. Pour les PME, cela signifie être entraînées dans l'orbite des exigences de reporting de leurs homologues de plus grande taille. Bien qu'elles ne soient pas directement tenues de rendre des comptes, les PME deviennent des éléments essentiels du puzzle pour ceux qui le sont. Les entreprises concernées par la CSRD vont solliciter des informations auprès de leurs partenaires en amont et en aval, cherchant à garantir assurance et transparence dans différents aspects de leurs opérations.

Les demandes auxquelles les PME pourraient être confrontées seront par exemple : garantir des pratiques de travail éthiques au sein de la chaîne d'approvisionnement ; fournir des données complètes sur l'impact environnemental des produits tout au long de leur cycle de vie ; etc.

À l'avenir, le paysage réglementaire mettra davantage l'accent sur la durabilité pour les entreprises de toutes tailles. En adoptant dès maintenant des pratiques durables de manière proactive, les PME peuvent se positionner stratégiquement pour faire face aux changements réglementaires. De plus, le reporting volontaire au sein de certains secteurs peut s'avérer être un avantage concurrentiel, positionnant les PME en tant que leaders dans les pratiques de durabilités.



## Se Lancer Aujourd'hui : une Approche Pratique

Face à la complexité que représentent ces interrogations, les PME doivent prendre conscience de l'importance d'un engagement précoce. Entamer le chemin vers l'intégration ESG peut sembler intimidant, mais prendre les premières mesures dès aujourd'hui peut ouvrir la voie à un succès futur.

Pour commencer, les entreprises doivent identifier les risques ESG spécifiques à leurs activités. Cela implique de mener une évaluation exhaustive des facteurs propres à leur industrie et à leur localisation géographique susceptibles d'influencer les considérations

environnementales, sociales et de gouvernance. Qu'il s'agisse de naviguer les défis environnementaux du secteur pétrolier ou de faire face aux risques sociaux dans les pays en développement, comprendre le contexte est crucial.

Une fois les risques identifiés, établir des politiques et des pratiques adéquates pour la collecte et la gestion des données (automatiques) devient indispensable. Étant donné que bon nombre des obligations de la CSRD tournent autour du reporting et de la documentation, les entreprises peuvent se préparer en développant et en mettant en œuvre des systèmes d'information opérationnels capables de collecter, de traiter et de conserver la documentation de manière vérifiable. En posant de manière proactive les bases de la conformité, les PME peuvent garantir leur préparation lorsque les obligations réglementaires s'étendront aux petites entreprises.



## Naviguer à Travers Quelques Éléments Clés

En plus de ces premières étapes nécessaires pour se préparer à la mise en œuvre de ces nouvelles Directives, il est essentiel de rester attentif à quelques éléments clés. Chez KPMG Law, nous analysons activement l'impact de la CSRD et la CSDDD dans divers domaines.

Un aspect important à considérer concerne les contrats commerciaux. Aborder de manière proactive les risques ESG dans les contrats commerciaux est crucial pour atténuer les répercussions potentielles telles que les dommages à la réputation, les litiges juridiques et les responsabilités financières. De plus, les clauses ESG peuvent servir d'outils précieux, vous permettant de recueillir les informations nécessaires (et de forcer vos cocontractants à les fournir) et de remplir efficacement les obligations ESG.

De plus, les administrateurs devront évaluer les risques au niveau de leur responsabilité à la lumière de ce paysage réglementaire en évolution. Avec l'introduction de nouvelles directives, les administrateurs sont confrontés à des exigences accrues, ce qui impactera la possibilité d'engager leur responsabilité.

Étant donné que le « S » dans ESG se concentre sur les facteurs sociaux, il est impératif de prendre également en compte divers aspects du droit social. Cela comprend l'évaluation de l'impact de votre entreprise sur votre propre main-d'œuvre, ainsi que sur les travailleurs tout au long de la chaîne de valeur.

Les préoccupations environnementales, notamment dans les transactions immobilières, sont également de plus en plus pertinentes. Des problèmes spécifiques tels que la contamination par les PFAS et les obligations de rénovation soulignent la nécessité d'un examen juridique approfondi dans ces transactions. Être informé à l'avance peut prévenir d'éventuelles complications à l'avenir.

## Conclusion

**En conclusion, aborder de manière proactive ces considérations et poser les bases de l'intégration ESG dès aujourd'hui permet aux PME de se doter des outils nécessaires pour naviguer dans le paysage réglementaire de demain. En adoptant une approche tournée vers l'avenir, les PME peuvent se positionner pour un succès durable dans un environnement entrepreneurial en constante évolution.**



## Votre entreprise certifiée durable par un organisme de l'ONU?

**C'est possible avec la CCI Wapi !**





## La Banque Van Breda triomphe en tant que lauréate du prestigieux prix "Great Place To Work" : un engagement constant vers l'excellence

Le 12 mars dernier, la Banque Van Breda a décroché le trophée très convoité de "Great Place To Work", réservé aux entreprises de plus de 500 employés ayant instauré une réelle culture d'entreprise à laquelle les collaborateurs peuvent s'identifier et se rattacher. Cette consécration représente le fruit d'un travail soutenu et d'un engagement sans faille envers ses collaborateurs, une démarche amorcée il y a près de 15 ans.

Engagée tous les deux ans dans ce concours annuel organisé par la Vlerinck School Of Ghent, la Banque Van Breda, forte de ses 570 collaborateurs, maintient fièrement un esprit de PME au sein d'un groupe bancaire d'envergure, malgré un contexte morose dans le secteur bancaire.

Cette victoire reflète l'engagement profond de la banque envers sa culture d'entreprise et ses valeurs fondamentales. L'accent est mis sur une atmosphère chaleureuse et familiale, ainsi qu'une direction accessible qui place l'humain au cœur de ses préoccupations. Les employés

expriment une fierté palpable à travailler pour la Banque Van Breda, où ils bénéficient de responsabilités et d'opportunités de développement.

Le concours "Great Place to Work" se distingue par une approche holistique qui adopte une approche profonde en recueillant les opinions anonymes de tous les collaborateurs à travers un questionnaire exhaustif. Cette démarche offre une mesure authentique de la satisfaction des employés, permettant ainsi une évaluation plus complète de l'environnement de travail. Plus de 90% des collaborateurs de la banque ont d'ailleurs pris part au sondage ce qui représente un taux de participation très élevé.

### Une approche loin d'être de la poudre aux yeux!

L'approche de la Banque Van Breda pour cultiver sa culture d'entreprise ne se limite pas à des initiatives superficielles. Elle repose sur une véritable volonté de comprendre et de répondre aux besoins

de ses collaborateurs. Des efforts sont déployés pour favoriser la collaboration et la créativité au sein de l'organisation, avec des événements de co-création et des journées de consolidation d'équipe telles que le "Happy Fit", le "Happy Team" ainsi qu'une « Eco Team ».

À travers des événements tels qu'une Garden Party pour tous nos collaborateurs, notre participation active aux 20 kilomètres de Bruxelles et notre organisation de tournois sportifs incluant le padel, le tennis de table et le badminton, nous offrons une vision palpable de notre culture d'entreprise. Ces activités, bien qu'elles soient la partie visible de l'iceberg, reposent sur une base solide constituée par notre véritable engagement envers nos valeurs fondamentales.

De plus, notre solidarité et notre implication dans de nombreux projets se manifestent par notre volonté d'écouter et de prendre en compte les avis de nos collaborateurs ainsi que les retours de notre panel de clients, dont plus de 90%



se disent satisfaits. Cette approche se traduit par le bonheur de nos collègues, la satisfaction de nos clients et notre propre contentement.

## Triangle vertueux, clients heureux!

Depuis près de 15 ans, nous nous sommes engagés dans une démarche continue visant à renforcer notre culture d'entreprise et nos valeurs fondamentales. Cette initiative s'est intensifiée au cours des 12 dernières années avec notre participation au processus "Great Place to Work". Les valeurs que nous avons identifiées dès le départ demeurent au cœur de notre organisation.

Notre objectif principal est d'attirer de nouveaux talents dotés de compétences essentielles telles que l'écoute active, la capacité à poser des questions pertinentes et à prodiguer des conseils avisés. Nous croyons fermement que, bien que le diplôme puisse ouvrir des portes, ce sont les compétences comportementales,

telles que l'honnêteté, la responsabilité, l'enthousiasme, l'écoute et la capacité à remettre en question les conventions, qui ont le plus grand impact sur notre succès.

Chez Van Breda, nous attachons une grande importance au bien-être de nos collaborateurs car nous croyons qu'un personnel épanoui et sans stress est dans un premier temps bon pour les collaborateurs ainsi que le meilleur moyen de servir nos clients. Notre objectif est d'être constamment à l'écoute de nos clients, de veiller à ce qu'ils ne se retrouvent pas face à un banquier découragé mais totalement à leur service.

Cet engagement envers le bien-être de nos collaborateurs et la satisfaction de nos clients crée un cycle vertueux où des collaborateurs satisfaits mènent à des clients satisfaits, ce qui se traduit par des résultats positifs et un conseil d'administration comblé.

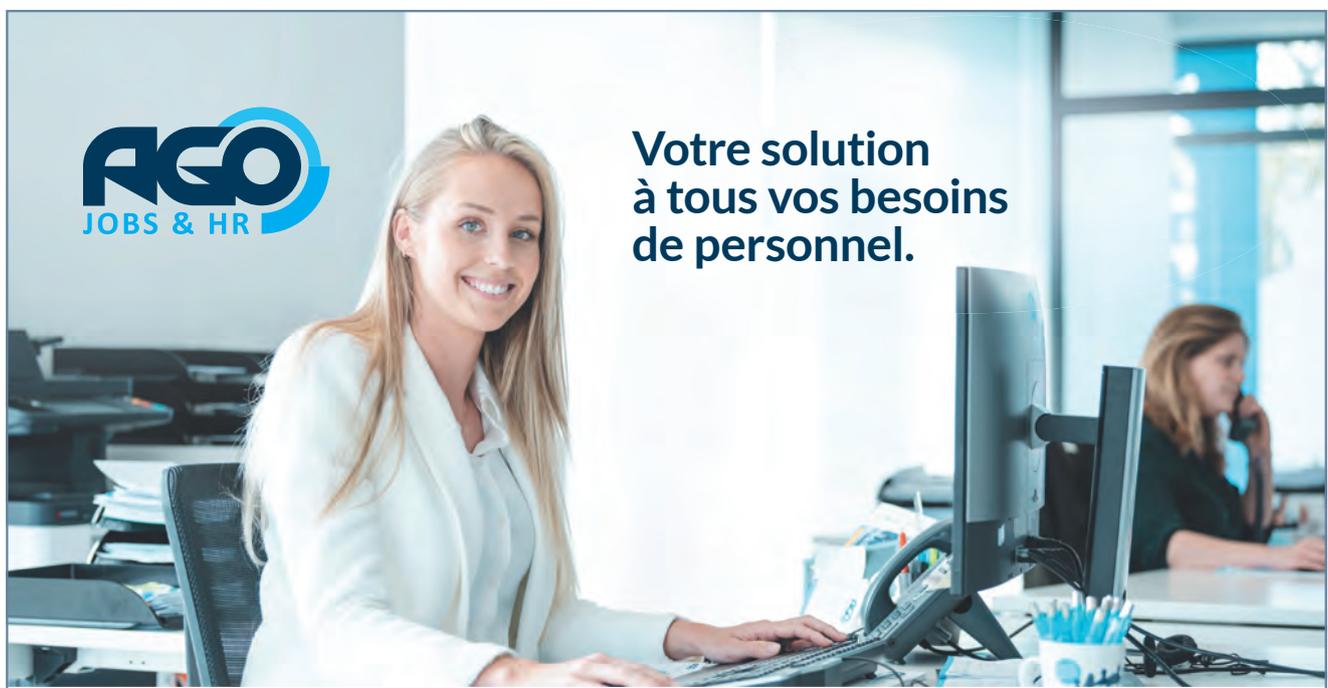
Cette approche centrée sur l'humain se traduit par un "Net Promoter Score"

de plus de 60%, démontrant la volonté des clients de recommander la banque à d'autres allant ainsi bien plus loin que de la simple satisfaction « clients ».

## Perspectives pour l'avenir ?

Ce n'est pas tout d'accéder à la première place du classement, le plus dur est maintenant d'y rester. Notre objectif est de maintenir ce niveau élevé de satisfaction tant chez nos clients que parmi nos collaborateurs, tout en gardant à l'esprit que notre banque continue de croître. De plus, nous avons prévu la publication imminente d'un livre détaillant les secrets de notre succès dans la mise en œuvre d'une culture d'entreprise exemplaire.

Il est essentiel de souligner que notre engagement envers l'excellence n'est en aucun cas superficiel. Il repose sur un travail acharné et cohérent, avec des résultats tangibles année après année, et des valeurs profondément enracinées depuis plus d'une décennie.



**AGO**  
JOBS & HR

## Votre solution à tous vos besoins de personnel.

**DECouvrez NOS AGENCES EN WALLONIE**

Ath	Libramont	Nivelles
Charleroi	Liège	Tournai
Courcelles	Mons	
Herstal	Namur	



**POUR PLUS D'INFORMATION :**

Julie Tourret 0473 84 69 76 julie.tourret@ago.jobs	Noémie François 0476 96 59 82 noemie.francois@ago.jobs
--	--

Rue De La Terre A Briques 29 Bât. B, 7500 Marquain (Tournai)



**www.ago.jobs**



## 30 mai 2024

# Le Forum Attractivité : un rendez-vous incontournable pour les acteurs économiques de Wallonie Picarde

**Le Forum Attractivité : un rendez-vous Incontournable pour les acteurs économiques de Wallonie Picarde.** Le Forum Attractivité, le plus grand événement business en Wallonie Picarde, se profile comme une journée phare dédiée à l'innovation, à l'entrepreneuriat et aux défis de demain. Prévu le 30 mai 2024 au Centr'Expo à Mouscron, cet événement promet une immersion totale dans les enjeux économiques et sociaux que rencontrent les entreprises.

### Thématiques clés :

Sous le thème évocateur des "enjeux et tendances de demain", le Forum Attractivité s'engage à aborder divers sujets essentiels pour le développement économique des entreprises de la région. Parmi ceux-ci, on trouve notamment le numérique et les nouvelles technologies, les ressources humaines et les talents, l'internationalisation des entreprises, ainsi que la durabilité environnementale.

### Nouveau format pour 2024 :

Cette année, afin de le rendre plus riche et qualitatif et d'optimiser les agendas, l'événement débutera à 12h. Ainsi, dès midi, une rencontre lunch réunira les exposants et les entreprises participant au Job Day. Cette opportunité permettra un échange informel et enrichissant avant le démarrage officiel du Forum.

## Rencontres privilégiées et networking :

L'aspect networking est au cœur de cet événement. À partir de 13h00, les portes du Forum s'ouvriront à un public varié : clients fidèles, partenaires stratégiques, fournisseurs de confiance, prospects intéressants, mais aussi collaborateurs en quête de nouvelles inspirations. C'est une chance unique de développer des relations solides et fructueuses.



## Un tarif privilégié pour nos membres.

Cette année, une offre spéciale est réservée aux membres de la CCI Wapi désireux d'obtenir un stand : une réduction de 20% leur est ainsi proposée, offrant une opportunité financière avantageuse pour maximiser leur présence à ce bel événement.

Pour ceux qui ne sont pas encore membres, l'occasion est parfaite pour rejoindre la Chambre de Commerce et de bénéficier d'avantages exclusifs tout au long de l'année.

Le Forum Attractivité de Wallonie Picarde se positionne comme un rendez-vous incontournable pour tous les acteurs économiques de la région. En explorant les défis et les opportunités de demain, cet événement offre une plateforme unique pour se connecter, s'inspirer et innover.

## Contenu et activités :

Le programme du Forum promet une journée intense et variée.

Au menu : des rencontres stimulantes entre pairs, un Job Day multi-secteurs avec une mise en lumière particulière sur le secteur agro-alimentaire, des stands clés en main, entièrement adaptés pour accueillir vos partenaires et clients dans les meilleures conditions ainsi qu'un panel d'orateurs passionnants en fin de journée.

## Nouvelles formules de stands :

Pour les entreprises souhaitant exposer, le Forum Attractivité offre une variété de formules de stands, garantissant une visibilité maximale. Cette année, vous avez ainsi le choix d'opter pour un stand clé en main de différentes tailles, pour un stand partagé ou pour un stand totalement personnalisé aux dimensions de votre choix. Tout a été pensé pour répondre aux besoins spécifiques de chaque participant.

L'accent est ainsi mis sur la personnalisation, avec la possibilité d'ajouter des éléments tels qu'une télévision pour une présentation dynamique ou même un bar pour une atmosphère conviviale (dont vous aurez l'entière gestion : installation, approvisionnement, service).

Inscription et contacts :

QR Code pour vous inscrire



# ILS SONT DEVENUS MEMBRES DE LA CCI WAPI



## 1 | Dubois et Leulier

Assurances

Contact : David Heysecom



## 2 | Wapi&t

Production photographique

Contact : Sébastien Poliart



## 3 | Vanhole André JR

Centre funéraire

Contact : André Vanhole



## 4 | Regards d'Eau

Piscines & Jacuzzi

Contact : Noël Jourquin



## 5 | La Petite Fabriek

Salle de réception

Contact : Fien Dewaele



## 6 | Trinome Construct

Promotion immobilière

Contact : Julien Dubois



## 7 | Electro-Test

Contrôles légaux & conseils techniques

Contact : Jérôme Emaer



## 8 | Truck'ador

Formations en logistique

Contact : Nele Roels



## 9 | Eau For You

Fontaines à eau

Contact : Laurent Daelman



## 10 | Tee O Green

Programme de formation & d'entraînement au golf

Contact : Sylvain Leclaire



## 11 | Eclo RH

Cabinet d'accompagnement en ressources humaines

Contact : Paulo Almeida



## 12 | Dyonyosos

Partenaire digital

Contact : Julien Daures

## CCI WAPI

**14 mai**

### **Petit Déjeuner Transfrontalier :**

#### **Incitants fiscaux en R&D et Innovation chez Ostyn**

Comme chaque année, la CCI Wapi & la CCFBL vous proposent une série de webinaires ou petits déjeuners en présentiel afin de parler d'actualité économique utile des 2 côtés de la frontière, en Belgique & en France.

**NEW : Du 6 juin au 20 juin**

### **Wapifit : Challenge sportif inter-entreprises**

Du 6 juin au 20 juin 2024, réalisez un maximum de kilomètres par équipe à pied ou à vélo... bref en pratiquant du sport. Vous avez donc 15 jours pour réaliser un maximum de pas ! La CCI Wallonie picarde agrmente ce challenge de 5 activités ludiques non obligatoires (3 tournois de padel, balade à vélo et une course à pied pour clôturer le challenge).

**14 juin**

### **Speed Business chez Rent a Book**

Nouveau Speed Business organisé en collaboration avec la CCI Wallonie picarde & TuBusiness. L'occasion d'élargir votre cercle d'affaires, échanger avec de nouvelles personnes.

**18 juin**

### **Petit Déjeuner Transfrontalier : Actualités fiscales chez Technord**

Comme chaque année, la CCI Wapi & la CCFBL vous proposent une série de webinaires ou petits déjeuners en présentiel afin de parler d'actualité économique utile des 2 côtés de la frontière, en Belgique & en France. La thématique abordée tournera autour de l'actualité sociale et les impacts majeurs attendus en 2024.

**21 juin**

### **Tournoi de Golf Transfrontalier à Saint-Omer**

Notre tournoi transfrontalier est de retour pour la 13ème édition en France, au Golf Club de Saint-Omer ! L'occasion parfaite pour élargir votre réseau transfrontalier et renforcer les liens entre membres. Pour les participants à l'initiation, nous prévoyons une visite chez **Fourneo**.

**25 juin**

### **Assemblée Générale**

La CCI Wallonie picarde convie ses membres à son Assemblée Générale. Au programme de la partie statutaire, retour sur l'année 2023 en chiffres et sur les défis qui attendent la CCI Wallonie picarde dans les prochaines années.

**16 mai**

### **Événement partenaire : W'happy Digital Day**



L'Eurometropolitan e-Campus organise le deuxième W'happy Digital Day, un salon-événement qui a regroupé sur le site du Campus numérique de Wallonie picarde (Tournai) l'ensemble des acteurs du secteur.

CCI WALLONIE  
PICARDE a.s.b.l.  
Rue du Follet 10, bte 003  
7540 Kain



PB-PP | B-05422  
BELGIE(N) - BELGIQUE

# business Wapi



**CCI WALLONIE  
PICARDE a.s.b.l.**  
Rue du Follet 10, bte 003  
7540 Kain  
[www.cciwapi.be](http://www.cciwapi.be)  
[info@cciwapi.be](mailto:info@cciwapi.be)



**WAP INVEST**  
Rue du Progrès 24/1  
7503 Froyennes  
[www.wapinvest.be](http://www.wapinvest.be)  
[invest@wapinvest.be](mailto:invest@wapinvest.be)

## PARTENAIRES



DEJONCKHEERE GROUP



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

**Éditeur responsable :** CCI Wapi | **Chef d'édition :** Antoine Vandeputte | **Diffusion :** 1750 exemplaires  
**Maquette, mise en page :** Dicton SPRL | **Imprimerie :** Imprimerie Parmentier