

IFC rejoint VINCI Energies Belgium



**Taxes locales : quand la facture
explose pour les entreprises wallonnes**

ÉDITO

Deux taxes à contretemps pour nos entreprises

La réintroduction annoncée de la taxe sur la force motrice et celle du précompte immobilier sur le matériel et l'outillage, suscite une réelle inquiétude chez les entreprises de Wallonie picarde. Ces mesures visent principalement les secteurs de la transformation et de la manufacture, c'est-à-dire ceux qui investissent directement dans l'outil de production.

Ces taxes n'existent quasiment plus en Flandre et avaient été exonérées en Wallonie afin de renforcer la compétitivité et l'attractivité économique de notre territoire. Revenir aujourd'hui sur ces exonérations constitue un signal négatif pour les entreprises industrielles.

Les impacts financiers sont très significatifs. Pour une structure comme la Brasserie des Légendes, la charge annuelle représenterait environ 115.000 euros. On parle même de montants avoisinant les 500.000€ voire plus de 600.000€ pour certaines de nos industries en Wallonie picarde. À ce niveau, ce sont des investissements, de l'innovation ou de l'emploi qui sont directement menacés.

Les entreprises n'auront d'autre choix que d'absorber ces coûts ou de les intégrer dans leurs prix, avec un risque réel de perte de parts de marché et d'attractivité, tant pour les clients que pour les investisseurs. L'impact dépassera le seul secteur industriel et touchera l'ensemble de l'économie locale, y compris les services.

Ce choix fiscal semble également en décalage avec les ambitions européennes de réindustrialisation et de compétitivité face à des économies fortement soutenues, comme la Chine.

La Wallonie picarde peut s'appuyer sur un tissu entrepreneurial dynamique et sur une capacité de dialogue entre acteurs économiques et pouvoirs publics. En privilégiant la concertation et une vision à long terme, il est possible de concilier équilibre budgétaire et soutien à celles et ceux qui créent de la valeur et de l'emploi dans notre région.

Il est essentiel que nos politiciens réfléchissent à deux fois avant de prendre la décision de réintroduire ces taxes néfastes au développement économique de notre région.

Pierre Delcoigne
Président AKT CCI Wapi



SOMMAIRE

ÇA S'EST PASSÉ EN WAPI 3

- Soirée des Vœux 2026

PORTRAIT 8-10

**International Fire Control
rejoint le groupe
VINCI Energies Belgium**



VIE DES ENTREPRISES

- Retracer
- Lollia Muset, Inspirante
- L'Etang de Templeuve
- Crow-n & Rgoness
- Multiform



LE DOSSIER 16-17

**Taxes locales :
quand la facture explose pour les
entreprises wallonnes**



Le jeudi 8 janvier, AKT CCI Wapi a organisé sa Soirée des Vœux 2026, réunissant plus de 500 participants pour un moment à la fois convivial et inspirant.



Cette édition revêtait une dimension toute particulière, puisqu'elle célébrait les 25 ans de la fusion des Chambres de Commerce de Tournai et de Mouscron. À cette occasion, nous tenons à adresser un remerciement tout particulier à nos anciens Présidents qui ont forgé par leur mandat la CCI Wapi et qui nous ont fait l'honneur de leur présence pour partager cet anniversaire symbolique et rappeler l'histoire et les valeurs de notre institution.

Un immense merci à l'ensemble de nos membres présents. Ensemble, continuons de célébrer l'esprit d'entreprendre et le dynamisme de notre région.

Mais cette soirée n'était pas seulement l'occasion de célébrer : elle a également été un temps fort pour projeter notre région vers 2026 et au-delà. Les défis majeurs à venir ne manquent pas : l'adaptation à la fiscalité locale en évolution, le soutien à la compétitivité des entreprises face aux coûts énergétiques et aux nouvelles régulations, ou encore l'accompagnement de la transition digitale et durable des PME wallonnes. AKT CCI Wapi réaffirme son rôle d'acteur stratégique et partenaire des entrepreneurs, prêt à relever ces défis et à offrir un soutien concret pour saisir les opportunités de croissance et d'innovation.



Annabelle Oliva, Retrace : « Ce qu'on faisait dans les universités ou les institutions, on a voulu l'ouvrir au grand public »

Elles fouillent les archives, interrogent la mémoire et transforment l'histoire privée en récits vivants.

Au printemps 2021, Annabelle Oliva et Julie Waseige fondent Retrace, une agence unique en Belgique francophone.

Dédiée à la recherche, à l'écriture et à la transmission du patrimoine, qu'il soit familial, entrepreneurial ou culturel, Retrace donne l'opportunité de créer des projets captivants.

L'histoire de Retrace commence bien avant sa création officielle. Annabelle et Julie se rencontrent sur les bancs de l'ULB, alors qu'elles étudient toutes les deux l'histoire de l'art et l'archéologie. Très vite, une idée germe, nous explique Annabelle : « Dès l'université, on savait qu'on voulait entreprendre ensemble. On avait cette envie commune de sortir la recherche des murs académiques. »

En 2010, encore étudiantes, elles participent à la Start Academy, un concours pour jeunes entrepreneurs organisé par ING à l'ULB. Le projet est là, mais il mûrit lentement. Après leur diplôme en 2012, chacune trace sa route.

Deux parcours différents, mais complémentaires

Après un Master en archéologie et Histoire de l'Art délivré de l'ULB, Annabelle décide de quitter la Belgique pour obtenir un second Master en Heritage studies à Cambridge. Elle s'expatrie quelques temps et s'imprègne des pratiques anglo-saxonnes dans le monde de l'entreprise.

Julie, elle, avec son Master en Histoire de l'Art, s'est spécialisée dans l'étude de l'art moderne belge et du surréalisme. Elle reste en Belgique après ses études et

développe un réseau solide dans le milieu de l'Art.

Malgré tout, leurs spécialisations se complètent, « nous avons deux regards et deux expertises hypercomplémentaires », nous précise Annabelle Oliva.

Pandémie : temps de réflexion et naissance de Retrace

C'est pendant la période du Covid que tout s'accélère. Le contexte pousse à se poser les bonnes questions, à revoir les priorités. Annabelle et Julie se rendent compte qu'elles ont désormais les épaules et les compétences pour se lancer. « On a senti que c'était le bon moment. On avait accumulé assez d'expérience, et surtout, on savait exactement ce qu'on voulait proposer. », justifie Julie Waseige. Retrace Agency voit officiellement le jour au printemps 2021.

« Ce qu'on faisait dans les universités ou les institutions, on a voulu l'ouvrir au grand public »

Le positionnement est clair : Retrace est une agence de recherche et d'écriture patrimoniale, unique en Belgique francophone. Sa mission : créer des projets sur mesure pour retracer des histoires et leur donner une forme juste,



rigoureuse et accessible. Concrètement, Annabelle et Julie accompagnent les familles, les entreprises, les institutions et les particuliers pour proposer une recherche approfondie, menée selon des standards universitaires. Chaque projet est unique et conçu en fonction des demandes du client.

Des projets divers

Parmi leurs réalisations marquantes figure la biographie publiée chez Snoeck de Léon Eeckman, figure clé de l'histoire belge du XX^e siècle. Retrace travaille aussi pour des entreprises emblématiques. À l'occasion de son centenaire, la moutarde Bister leur confie l'écriture de son histoire et du guide de son futur musée. Elles retracent également l'histoire industrielle de marques comme Jupiler et Stella Artois. « Les entreprises ont besoin de raconter leur histoire pour fédérer, transmettre des valeurs et créer de l'attachement. », explique Julie. Mais, l'agence ne s'adresse pas uniquement à de grosses entreprises. « On travaille aussi pour des particuliers, des familles, parfois avec des budgets modestes. Une ferme, une maison, une histoire d'architecte... tout patrimoine mérite d'être raconté. »

Lollia Muset, entrepreneure du soin

Transformer une épreuve personnelle en projet entrepreneurial porteur de sens : c'est le chemin emprunté par Lollia Muset, fondatrice d'Inspirante, institut et marque de soins naturels visage développée en Belgique.

Pendant dix ans, Lollia Muset exerce comme assistante sociale. Un métier de l'engagement, du lien et du soutien aux autres. Mais à la naissance de son deuxième enfant, une dépression post-partum agit comme un signal d'alarme. Plus qu'un épuisement, c'est une perte de sens profonde qui s'installe, impactant sa vie personnelle et professionnelle. Entourée et accompagnée, elle prend une décision structurante : quitter le salariat.

Sa reconversion s'inscrit dans une continuité logique. « Prendre soin » reste le fil conducteur. Après une formation accélérée en esthétique, elle fonde Inspirante en novembre 2019. L'ambition est claire dès le départ : se spécialiser dans les soins du visage et proposer

une approche différente du soin, plus naturelle, plus holistique, centrée sur le bien-être global plutôt que sur une logique purement commerciale.

Le timing est pourtant défavorable. Quelques mois après le lancement, la crise sanitaire frappe de plein fouet. Six mois de fermeture, des contraintes opérationnelles fortes et une incertitude économique permanente. Lollia Muset choisit la résilience : présence active sur les réseaux sociaux, adaptation de l'offre, patience dans la construction de la clientèle. Une stratégie de temps long qui porte ses fruits. Dès 2021, le développement soutenu de l'activité pose les bases d'un avenir pérenne et d'un modèle rentable.

Mais un autre défi se présente rapidement : la cohérence économique. Les produits de niche qu'elle utilise correspondent à sa vision, mais grèvent ses marges. Surtout, aucun ne répond totalement à ses exigences. Encouragée par sa clientèle, elle décide alors d'aller plus loin et de créer sa propre marque de cosmétique. En 2023, la rencontre avec une chimiste mouscronnoise marque un tournant. Ensemble, elles développent une crème de soin visage pensée à partir de l'expérience terrain c'est à dire 2000 soins visages, testée sur plus de 200 clientes et validée après cinq itérations.

Le lancement s'appuie sur une campagne de crowdfunding réussie, avec plus de 200 préventes. La production est confiée

à un laboratoire belge acceptant de travailler sur de petits volumes, un choix stratégique assumé face aux grands acteurs du secteur. Fin 2025, la crème est commercialisée au-delà de l'institut grâce à une collaboration locale à Tournai. Plus de 400 unités sont écoulées en quelques mois.



Aujourd'hui, Lollia Muset poursuit le développement d'Inspirante avec la volonté de structurer une offre B2B respectueuse de toute la chaîne de valeur. De nouveaux produits sont à l'étude, dans une logique de croissance maîtrisée. Fidèle à ses engagements, elle associe également son projet à une dimension solidaire, en reversant une partie des ventes à la lutte contre le cancer. À travers Inspirante, Lollia Muset incarne une nouvelle génération d'entrepreneures : ancrées localement, attentives à l'impact humain et convaincues que la performance économique peut s'aligner avec le sens.

Soutenu par **WAPinvest**



L'Étang de Templeuve, un site naturel à fort potentiel !

Entretien croisé avec
Charles Coussement &
Fred Labis



Comment est né le projet de l'Étang de Templeuve ?

Cela faisait près de cinq ans que je cherchais un projet entrepreneurial porteur de sens. Plusieurs pistes ont été explorées, certaines n'ont pas abouti, jusqu'au moment où Bernard Brunin m'a parlé de l'étang, fin février 2025. Dès la première visite, j'ai eu un vrai coup de cœur. Le lieu est exceptionnel, inspirant, et surtout rempli de potentiel. J'ai immédiatement vu l'opportunité à saisir pour reprendre ce lieu connu de tous dans la région.

Qu'est-ce qui vous a convaincus d'aller au-delà d'un simple projet Horeca ?

Très rapidement, nous avons compris qu'il serait dommage de se limiter à un restaurant. Le site, c'est un restaurant, plusieurs étangs de pêche et près de six hectares de forêts et de plans d'eau, une maison, un grand hangar. La vraie question était : que faire de tout cet espace ? Notre réponse a été claire : intégrer l'Horeca dans un projet global, évolutif, capable de répondre à plusieurs usages.

Quels sont aujourd'hui les piliers du projet ?

Le projet repose sur trois axes forts. D'abord, le restaurant, qui est le cœur de l'activité. Ensuite, l'étang de pêche, dont l'exploitation redémarrera en 2026 après la réfection des berges. Enfin, tout ce qui va au-delà du restaurant : la terrasse, le bar extérieur, la possibilité de venir boire un verre, de se retrouver et d'organiser des événements. Nous développerons également un concept événementiel saisonnier, avec des propositions différentes selon les périodes de l'année.

Comment vous êtes-vous rencontrés et qu'est-ce qui a fait la différence ?

Nous nous sommes rencontrés via la Jeune Chambre Internationale. La vision

était déjà très claire dès le départ.

Nos parcours sont complémentaires : une solide expérience dans l'Horeca et l'événementiel pour moi, et de l'autre une approche entrepreneuriale, stratégique et structurante de Fred Labis, ingénieur et fondateur du groupe INGELEC. Cette complémentarité est aujourd'hui l'un des piliers du projet.

Le succès a été rapide...

Oui, et c'est ce qui nous a confortés dans notre vision. Dès le lancement du bar éphémère en août et septembre, nous avons accueilli plus de 850 personnes certaines soirées. C'était une phase test, mais très révélatrice de l'attente du public. L'année prochaine, ce sera encore différent, car le projet aura évolué et gagné en maturité.



Le site semble aussi très stratégique pour les entreprises...

Absolument. Nous sommes à deux minutes en voiture du zoning d'Orcq, tout en étant en pleine nature. Ce lien entre monde économique et environnement naturel est une vraie force. Nous offrons une solution complète aux entreprises : lunches en semaine, événements B2B, réunions informelles, afterworks ou team buildings. Le terrain s'y prête parfaitement.

Parlons du restaurant : quelle est votre philosophie ?

Le restaurant compte 70 places et fonctionne très bien, notamment grâce à l'adhésion locale. Les retours des habitants de Templeuve, des villages voisins, mais aussi de Tournai et de Mouscron sont extrêmement positifs. Il faut aussi souligner qu'il n'existait pas de restaurant dans le zoning d'Orcq : nous répondons donc à un vrai besoin.

Tout est cuisiné 'maison' ! Pierre, notre Chef utilise exclusivement des

produits locaux et de saison, du terroir, en collaboration avec des artisans de la région, comme la boucherie locale ou le glacier de Templeuve. Une offre autour du lunch en semaine, clairement orientée vers les sociétés, avec un accès facile et un très grand parking permettant une pause rapide et efficace.

Quels sont vos projets d'investissement pour les prochaines années ?

Les idées ne manquent pas. Nous souhaitons renforcer nos équipes avec des spécialistes en pisciculture, mais aussi explorer des projets plus innovants : éventuellement des éco-logements de type Airbnb, parc de loisirs exploitant l'espace forestier... Nous restons ouverts à toute idée cohérente avec le site et ses valeurs.

La pêche reprendra en mars 2026, après les travaux de réfection des berges. Aux beaux jours, la terrasse et le bar extérieur seront repensés, et nous continuerons notre développement.

Nous croyons profondément à l'investissement local. Le projet représente déjà plus d'un million d'euros investis et génère un chiffre d'affaires d'environ 750.000 euros, combinant Horeca et immobilier. Cela témoigne d'un réel dynamisme économique, de stabilité et de création d'emplois. Nous sommes ouverts à toute nouvelle idée entrepreneuriale ! Faisons vivre notre région et 'welcome' à tous pour un moment convivial dans notre restaurant 'A l'Etang'.



DAP

Degauquier & Partners
CRÉDITS - ASSURANCES



DAP - ATH

Installé à Ath, au Marché au Lin 9, notre nouveau bureau récemment acquis par le groupe est là pour répondre à l'ensemble de vos besoins en assurances et en crédits, avec l'expertise qui fait notre réputation.



Contactez-nous !

✉ infoath@dap.be

☎ 0800/50 558



Découvrez
notre bureau !



Trouvez l'assurance qui vous correspond

Chez DAP, nous proposons une gamme complète d'assurances pour répondre aux besoins de chacun. Que vous soyez un particulier, un indépendant, une entreprise ou une ASBL, nos experts sont là pour vous conseiller et vous accompagner avec des solutions sur mesure, adaptées à votre situation et à vos objectifs.



International Fire Control rejoint le groupe VINCI Energies



Trois hommes portés par la même flamme !

Fondée par trois passionnés du métier, International Fire Control (IFC) s'est imposée en moins de vingt ans comme une référence en Belgique francophone et au Luxembourg. En 2026, l'entreprise franchit un cap stratégique en rejoignant le groupe VINCI Energies Belgium. Rencontre avec Bernard Coune, co-fondateur et Directeur général d'IFC Belgique & Luxembourg.



Bernard Coune, avant de parler de VINCI Energies, revenons aux origines. IFC, c'est avant tout une histoire de 3 copains !

Absolument. IFC, c'est d'abord une aventure de passionnés. Avec Pascal Daubechies et Rony Basselier, nous avons tous les trois passé une grande partie de notre vie professionnelle dans la protection incendie. Pascal et moi avons commencé dans les années 1990 et Rony en 2001. Nous avons travaillé ensemble dans une société spécialisée du secteur, où nous avons énormément appris.

En 2008, après des années de terrain, nous avons décidé de nous lancer à notre compte. Pas par opportunisme, mais parce que nous avions une vision commune du métier et une forte complémentarité.

Justement, en quoi cette complémentarité a-t-elle été déterminante ?

Elle a été clé dès le départ. Historiquement, j'étais implanté au Luxembourg — je suis originaire de Liège — tandis que Pascal et Rony venaient de la Wallonie picarde. Nous avons déjà travaillé ensemble pour un employeur dans le même secteur d'activités.

Quand nous avons créé IFC en 2008, nous ne voulions pas entrer en concurrence frontale avec notre ancien employeur.

Nous avons donc fait le choix stratégique de démarrer nos activités au Luxembourg, avant de structurer progressivement notre présence en Belgique.

Cette répartition géographique et nos expertises respectives ont permis un développement sain, sans brûler les étapes.

IFC se positionne aujourd'hui comme un intégrateur global en protection incendie. Pouvez-vous nous rappeler l'étendue de votre expertise ?

IFC est un installateur de solutions globales de protection incendie. Nous couvrons l'ensemble de la chaîne de valeur : le conseil, la conception, l'ingénierie, l'installation et la maintenance.

Concrètement, nos domaines de compétence incluent :

- les sources d'eau (réservoirs, pompes électriques ou diesel),
- les réseaux de conduites enterrées (fonte ou PEHD),
- les réseaux hydrants et RIA,
- les systèmes sprinkler (sous eau, sous air, préaction, déluge),
- la protection par mousse à bas, moyen et haut foisonnement,
- les systèmes Hybrides en techniques spéciales : Vortex™ (pour le gaz) et Sem-Safe® (pour le brouillard d'eau)

- et les systèmes de détection incendie, qu'ils soient optiques, thermiques, par faisceau (Beam), OSID, analyse d'air ou détection de flamme.

Cette approche intégrée fait clairement partie de notre ADN.

En 2018, IFC ouvre un site à Tournai. Pourquoi ce choix ?

Le 15 juin 2018, nous avons créé IFC à Tournai, en raison d'une localisation stratégique, notamment grâce à la proximité avec les Hauts-de-France et cela nous permet de toucher l'extrême ouest de la Wallonie.

À l'époque, nous étions six personnes. Aujourd'hui, le site de Froyennes compte près de 75 collaborateurs. Et lorsque notre entité luxembourgeoise a acquis son autonomie complète, j'ai rejoint le site de Tournai en août 2024 pour accompagner la transition.

Parlons maintenant du rapprochement avec VINCI Energies. Comment tout a commencé ?

Tout a démarré assez naturellement lors du salon du MIPIM à Cannes, en mars 2024. Nous y avons rencontré Fabrice Montesi, Managing Director de VINCI Energies Belgium Building Solutions. Très vite, le courant est passé. Il nous a expliqué être particulièrement attiré par l'aura d'IFC, notre expertise, notre image et notre positionnement.

Nous avons senti une différence par rapport à d'autres groupes qui nous avaient approchés auparavant : ici, l'intérêt était sincère, profond, et porté sur l'entreprise elle-même, pas uniquement sur ses chiffres.

Nous sommes restés en contact, puis les discussions se sont intensifiées, notamment avec Caroline Strobant, responsable des activités Fire Solutions au sein de VINCI Energies en Belgique. Il y a eu plusieurs visites chez IFC, des échanges sur nos valeurs, notre culture, notre manière de travailler. VINCI Energies a été impressionné par ce que nous avons construit en 17 ans : une identité forte, un branding assumé, des clients de référence, et surtout un ADN très marqué.

Vous parlez presque d'un « jeu de séduction »...

C'est exactement ça. Et il fallait que cela fonctionne dans les deux sens. Nous voulions être respectés pour le travail accompli, pour nos équipes – aujourd'hui près de 170 personnes au sein du groupe IFC – et pour notre culture d'entreprise. Bien sûr, VINCI Energies Belgium, c'est plus de 3000 collaborateurs. Nous avons

trouvé énormément de similitudes dans les valeurs. Et la magie a opéré..

Sur le plan stratégique, que représente cette intégration pour IFC ?

C'est une consolidation logique et extrêmement puissante. VINCI Energies Building Solutions, c'est notamment Uxello en France (300 millions d'euros de chiffre d'affaires) et Calanbau, très présent en Allemagne, au Danemark et en Pologne (600 millions d'euros, 28 agences).

Ce rapprochement nous permet de devenir un acteur de tout premier plan, avec une force de frappe inédite : économies d'échelle, compétitivité accrue, partage d'expertise, capacité à adresser des projets de plus grande envergure.

En 2025, IFC vise un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros, contre 13 millions en 2019. Et ce n'est qu'une étape. Sur le plan technologique, le groupe se positionne comme le leader du marché en Belgique francophone, à Bruxelles et au Luxembourg. Son intégration au sein de VINCI Energies Belgique marque une nouvelle étape stratégique, renforcée par la collaboration

avec les activités de Cegelec Fire Solutions, actif en Flandre et aux Pays-Bas. Ensemble, ces entités représentent désormais un chiffre d'affaires de 78 millions d'euros à l'échelle du Benelux..

Pourquoi avoir choisi de transmettre maintenant ?

D'abord, rassurons tout le monde : nous sommes toujours là, et pour encore quelques années !

Ce choix nous permet de nous recentrer sur notre métier premier, plutôt que d'être accaparés uniquement par la gestion. Au-delà de la croissance, ce rapprochement répond à une vision à long terme. IFC n'est plus uniquement liée à une génération de dirigeants, mais s'inscrit désormais dans une structure pérenne, capable de traverser le temps. L'objectif était clair : assurer la continuité de l'entreprise et la sécurité de nos équipes.

L'intégration au groupe VINCI Energies ouvre également de nouvelles perspectives : grand pouvoir d'achat, optimisation des investissements, accès à un vaste réseau de compétences et développement de solutions globales à l'échelle du Benelux.



Qu'est-ce qui va changer — ou ne pas changer — pour les clients ?

Très honnêtement : rien ne change dans la relation quotidienne. Les clients gardent les mêmes interlocuteurs, les mêmes équipes, la même proximité.

La différence se fait en interne : de meilleurs outils, une organisation optimisée, davantage de moyens. Tout cela se traduit par un meilleur service pour nos clients.

IFC a toujours accordé une grande importance à son image.

Une anecdote à ce sujet ?

Nos véhicules ont probablement été nos meilleurs commerciaux. Ils sont devenus un véritable vecteur de visibilité.

Le branding n'a rien de décoratif chez nous : les anneaux symbolisent la solidarité et l'esprit d'équipe. La flamme en forme de goutte d'eau illustre parfaitement notre métier : le feu est cerné, contrôlé, maîtrisé.

Quels sont les grands projets pour les années à venir ?

Grâce au réseau VINCI Energies, nous allons renforcer notre positionnement dans les Building Solutions au sens large. L'effet de masse va nous permettre d'améliorer la rentabilité, d'optimiser les investissements, les méthodes et le pouvoir d'achat via les commandes groupées.

IFC Luxembourg conservera ses spécificités, notamment son atelier de préfabrication sur mesure — une vraie valeur ajoutée au sein du groupe. Nous souhaitons même en faire bénéficier d'autres entités du réseau et augmenter la cadence de fabrication des cellules techniques !

Le recrutement reste un enjeu majeur. Comment l'abordez-vous ?

Avec des activités également bien implantées au Luxembourg et dans les régions frontalières, IFC a une croissance qui ne s'est jamais faite au détriment des valeurs humaines. Notre priorité a toujours été de garantir un emploi stable, de vraies perspectives de carrière et un cadre sécurisé pour nos collaborateurs. Dans un secteur confronté à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée, IFC continue d'investir dans la formation et le recrutement, notamment dans les métiers de la tuyauterie et de



l'électricité. Mais au-delà des compétences, nous cherchons des passionnés...

Vous avez un discours très franc sur l'évolution des mentalités...

C'est un petit coup de gueule, oui. Je le dis souvent : faites un métier que vous aimez. Il y a aujourd'hui énormément d'opportunités. On voit parfois des gens — jeunes ou moins jeunes — qui ne sont plus motivés, alors qu'ils pourraient s'épanouir ailleurs.

J'ai encore en tête un de nos collaborateurs de 60 ans et toujours présent chez nous, passionné de tuyauterie et de chaudronnerie. Il adore ce qu'il fait. C'est ça, la clé.

Un dernier mot pour conclure ?

IFC reste IFC ! L'entreprise bénéficie par ailleurs d'un climat interne particulièrement positif. Il est difficile de construire et de développer une organisation pérenne sans passion ni engagement profond ; il était donc essentiel de s'adosser à un acteur capable de reprendre le projet en respectant l'ADN, l'énergie et l'engagement humain qui en font la force.

VINCI Energies ne rachète pas des chefs d'entreprise, ils rachètent des entreprises pour les faire grandir, sans les dénaturer. Et c'est exactement ce que nous recherchons.

Wapinvest, un partenaire financier au cœur de l'économie locale !

Investisseur public de proximité, Wapinvest accompagne les entreprises de Wallonie picarde à chaque étape clé de leur développement : création, croissance, innovation, digitalisation et transmission.

Grâce à des solutions de financement adaptées et flexibles et à un accompagnement stratégique sur mesure, Wapinvest soutient la croissance des PME, en étroite collaboration avec leurs dirigeants.

Son ambition : soutenir des projets solides, créateurs d'emplois et de valeur durable pour le territoire

Et si on construisait ensemble votre prochaine étape de croissance ?

Wapinvest, le levier de tous vos projets !





« Le bien-être au travail n'est plus une option, c'est un enjeu stratégique »

Entretien avec Philippe Crowet, kinésithérapeute, posturologue et fondateur de Crow-n



Pourquoi le bien-être au travail est-il devenu un sujet central pour les entreprises ?

Depuis l'arrêté royal de 2024, les entreprises sont clairement invitées à se préoccuper davantage du bien-être de leurs collaborateurs. Mais au-delà de l'obligation réglementaire, il y a une réalité de terrain : nous assistons à une explosion des pathologies liées au travail, principalement dues à la sédentarité. Le mal de dos est aujourd'hui la première cause de douleurs en entreprise, au même titre que la charge mentale. Ce sont des constats objectivés, scientifiquement prouvés, et qui ont un impact direct sur l'absentéisme et la performance.

Quel est votre parcours et comment en êtes-vous arrivé à cette spécialisation ?

Je suis kinésithérapeute et posturologue, avec une formation complémentaire en ostéopathie et un diplôme universitaire en ergonomie obtenu à Reims. Mon parcours est entièrement orienté vers le thérapeutique et la prise en charge des douleurs chroniques. Il y a plus de 35 ans, j'ai lancé Podos, spécialisée dans la fabrication de semelles. Avec le temps, j'ai voulu aller plus loin, « monter d'un étage », en m'attaquant directement à la posture assise, d'où la création de Rgoness,

intégrée aujourd'hui dans la structure Crow-n, qui chapeaute Podos, Damerie (semelles pour chaussures à talons) et Rgoness.

Quelle problématique cherchez-vous à résoudre avec Rgoness ?

La posture assise est au cœur de nombreux troubles musculo-squelettiques. Or, remplacer toutes les chaises de bureau par des modèles ergonomiques est coûteux et souvent inefficace à long terme, surtout dans un contexte de travail hybride et nomade. Notre approche consiste à créer une interface personnalisée entre la personne et n'importe quelle chaise. Le collaborateur emporte son confort avec lui, quel que soit son poste de travail.

Concrètement, comment fonctionne votre solution ?

Nous avons développé un process complet, que nous maîtrisons de A à Z, au sein de notre laboratoire de fabrication basé à Ghislenghien. La première étape consiste à analyser la posture assise à l'aide d'une nappe de capteurs. Celle-ci nous permet d'obtenir un diagnostic précis et un objectif des points de pression et des déséquilibres posturaux. À partir de cette analyse, nous réalisons un coussin ergonomique totalement individualisé.

Vous parlez de véritable sur-mesure...

Exactement. Nous ne sommes pas dans des coussins standards à mémoire de forme. Nous utilisons un scanner 3D de l'empreinte idéale de la posture assise. Cette technologie permet de détecter les défauts de posture et de définir la forme idéale pour corriger et soulager. Le coussin est ensuite fraisé via une machine à commande numérique. Il s'adapte à toutes les chaises de bureau, est léger, transportable dans sa housse et durable : après plus de cinq ans de recul, nous ne constatons aucun affaissement.

Quels sont les bénéfices pour les entreprises ?

L'objectif principal est clair : diminuer l'absentéisme en soulageant durablement les douleurs lombaires et dorsales. Nous intervenons directement en entreprise, analysons les postes de travail et proposons une solution personnalisée à chaque collaborateur. C'est une approche pragmatique, efficace et économiquement pertinente : le coût est inférieur à celui de chaises ergonomiques, ce qui est essentiel dans un contexte où les entreprises doivent faire plus avec moins.

Travaillez-vous déjà avec des entreprises et des institutions ?

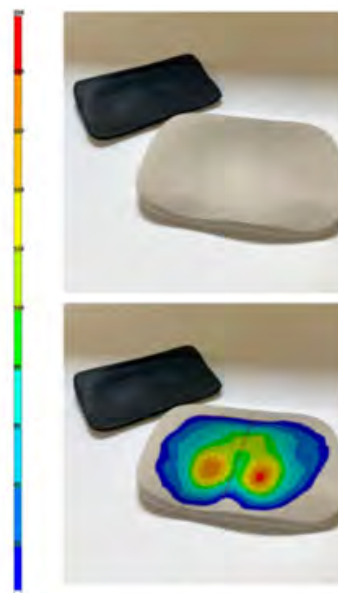
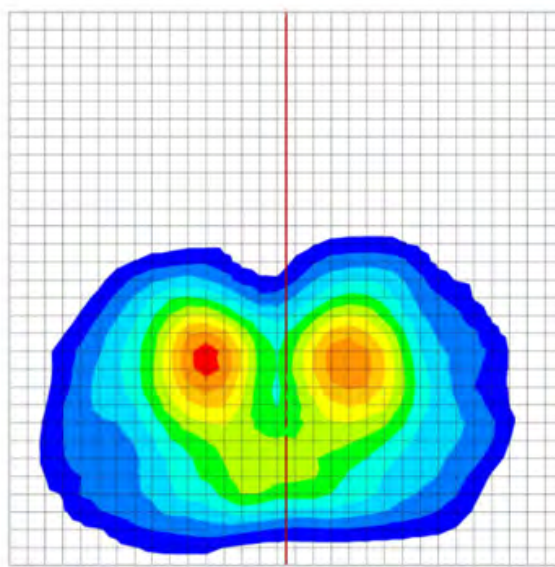
Oui, nous collaborons notamment avec des structures administratives, des assurances à Bruxelles, des sociétés IT, mais aussi avec des médecins du travail et des ostéopathes. Nous travaillons main dans la main avec les professionnels de santé, en B2B comme en B2C.

Qu'est-ce qui vous différencie réellement sur le marché ?

Nous sommes aujourd'hui la seule société à proposer une expertise aussi pointue en posture assise, combinée à un confort totalement individualisé. Tout est conçu et fabriqué localement, en Wallonie picarde. Nous contrôlons l'ensemble du process, du diagnostic à la fabrication finale. C'est du vrai sur-mesure, conçu pour durer.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Nous souhaitons encore améliorer notre impact environnemental, notamment en intégrant davantage l'impression 3D afin



de réduire les pertes de matière, alléger et aérer les structures. Nous avons aussi d'autres projets en développement : des oreillers ergonomiques individualisés, des équipements pour selles de vélo, et d'autres solutions encore. La technologie nous le permet, et comme je suis passionné par l'innovation, ce sont des défis enthousiasmants.

Un mot pour conclure ?

Le bien-être au travail est un investissement, pas un coût. Lorsqu'il est bien pensé, il améliore la santé des collaborateurs, réduit l'absentéisme et renforce la performance globale de l'entreprise. Et quand, en plus, c'est conçu et fabriqué localement, tout le monde y gagne.

Soutenu par **WAPinvest**



« L'industrie évolue, notre rôle est d'évoluer avec elle »

Interview de Rudi Vereecke, CEO de Multiform

Rudi Vereecke, pouvez-vous nous présenter Multiform ?

Multiform a été fondée en 1987. À l'origine, l'entreprise faisait principalement du travail à façon. Au fil des années, nous avons évolué vers un modèle à la fois industriel et commercial, spécialisé dans la transformation de panneaux agglomérés destinés aux industries. Aujourd'hui, Multiform est une société familiale de deuxième génération, que j'ai développée avec mon père et mon frère. Nous comptons une vingtaine de collaborateurs.

Quels ont été les grands tournants de l'entreprise ?

Au départ, nous travaillions essentiellement pour le secteur du meuble. Mais cette industrie a presque totalement disparu en Belgique. Il a donc fallu se réinventer. Aujourd'hui, notre activité se répartit principalement entre deux secteurs : l'emballage industriel et les entreprises spécialisées dans les étagères industrielles.

C'est justement dans ce contexte que nous avons commencé à développer de nouveaux produits, notamment dans le domaine des entresols et mezzanines industrielles.

Comment cette évolution s'est-elle concrétisée sur le plan industriel ?

En plusieurs décennies, nous avons beaucoup investi dans la modernisation de l'outil de production. Il ne s'agissait pas uniquement d'automatiser, mais surtout de remplacer et d'installer de nouvelles machines capables de répondre à des marchés plus techniques, comme les mezzanines, les entresols et les panneaux de coffrage.

Notre site d'Estaimpuis illustre parfaitement cette évolution : la construction a débuté en 2017 et l'entreprise y est pleinement opérationnelle depuis 2019.

Qu'est-ce qui différencie Multiform sur son marché ?

Notre positionnement est assez unique : notre client final est directement l'industriel. Nous ne sommes pas uniquement un fournisseur intermédiaire. Cela nous permet de mieux comprendre les besoins concrets du terrain et de développer des solutions sur mesure.

Cette proximité avec le client final est une vraie force et nous distingue clairement d'autres acteurs du secteur.

Multiform s'ouvre également à l'export...

Oui, aujourd'hui nous exportons dans un rayon de 500 à 1.000 kilomètres. L'arrivée sur de nouveaux marchés est une nécessité. L'industrie traditionnelle décline, il faut donc aller chercher de nouvelles opportunités ailleurs, notamment grâce aux nouveaux produits que nous avons développés ces dernières années.

Quelle est votre vision pour l'avenir de Multiform ?

Notre priorité est de réussir durablement sur ces nouveaux marchés. L'objectif

est clair : assurer une croissance saine et maintenir une entreprise active et rentable dans ses nouveaux domaines.

Historiquement, l'entreprise Multiform était reconnue comme un acteur solide dans l'emballage industriel et les étagères. Il est essentiel de conserver cette position tout en nous imposant progressivement sur le marché des mezzanines et des entresols.

Quoi qu'il arrive, certaines valeurs restent immuables chez nous : la qualité, la fiabilité et le respect de nos engagements.

Quel conseil donneriez-vous à un entrepreneur qui se lance aujourd'hui ?

Je dirais avant tout : croire en soi-même. J'ai été marqué par une phrase d'André Leysen, ex-président de la Fédération des Entreprises de Belgique : « Il faut croire en soi-même, ne pas compter sur l'État, et s'appuyer sur son entourage (littéralement : sa maman pour les aspects administratifs !). »

Si on transpose cela aux enjeux actuels, cela signifie qu'il faut s'entourer de son réseau, de ses compétences, de ses connaissances... et surtout de son énergie.

Un coup de gueule pour conclure ?

Nous traversons une période difficile pour les entrepreneurs & les entreprises, comparable à celle des années 1980-1990. Mais il ne faut surtout pas perdre courage. L'histoire montre que beaucoup de choses peuvent changer en dix ans.

Des opportunités, il y en aura toujours ! Elles iront à ceux qui ont le courage d'avancer, de s'adapter et qui gardent un mindset de passionné, même dans les périodes plus complexes.



Soutenu par **WAP Invest**

FORUM ATTRAKTIVITÉ

Le salon où les entrepreneurs de Wallonie picarde se rencontrent

Le 26 mars, Tournai Expo accueille AttrAKTivité, le salon B2B organisé par AKT CCI Wapi, dédié à celles et ceux qui font bouger l'économie de la Wallonie picarde. Entrepreneurs, dirigeants, décideurs et investisseurs s'y retrouvent pour développer leur réseau, gagner en visibilité et capter de nouvelles opportunités business.

Vous êtes entrepreneur ?

Exposez à AttrAKTivité

- Mettez en avant votre entreprise et votre savoir-faire
- Rencontrez des clients, partenaires et talents
- Positionnez votre activité au cœur de l'écosystème économique régional



Vous souhaitez élargir votre réseau ?

Visitez AttrAKTivité



- Découvrez les entreprises qui façonnent la région
- Échangez avec des acteurs économiques clés
- Inspirez-vous des tendances et enjeux de demain

Après AttrAKTivité... Participez à la conférence !



26 mars 2026



Tournai Expo

Réservez votre stand ou inscrivez-vous comme visiteur via le QR Code ou sur notre site internet akt-cciwapi.be

AKT CCI
WALLONIE
PICARDE

Taxes sur la force motrice et précompte immobilier sur l'outillage neuf: quand la facture explose pour les entreprises wallonnes

Cet article a été rédigé le 13 février et porte sur une thématique susceptible d'évoluer.

En Wallonie, deux leviers fiscaux locaux impactent directement les entreprises industrielles et productives :

- **la taxe sur la force motrice**, taxe communale due sur la puissance installée des moteurs et équipements (exprimée en kilowatts) au 1^{er} janvier de l'année d'imposition ;
- **le précompte immobilier sur le matériel et l'outillage acquis à l'état neuf**, composante du précompte immobilier qui intègre, dans la base imposable, la valeur du matériel et de l'outillage professionnel.

Ces deux mécanismes constituent des charges structurelles pour les entreprises industrielles, particulièrement celles qui investissent dans des équipements productifs importants.

Pendant longtemps, la Wallonie a favorisé l'investissement industriel à travers des dispositifs d'exonérations fiscales dans le cadre du Plan Marshall (décennie 2000). Parmi ces mesures figuraient :

- l'exonération du précompte immobilier sur le matériel et l'outillage acquis à l'état neuf ;
- l'exonération de la taxe sur la force motrice pour ces mêmes investissements.
- L'exonération de la taxe industrielle compensatoire.

Cette exonération s'appliquait sans limite de temps pour les nouveaux investissements depuis 2006, ce qui représentait un avantage fiscal concret dans les plans de financement

d'équipements productifs.

L'objectif était clairement incitatif :

- encourager l'investissement productif industriel, moderniser les outils de production et renforcer la compétitivité de la Wallonie ;
- attirer et maintenir des activités industrielles dans la région face à la concurrence intra-européenne.

Le Gouvernement wallon a décidé de compenser les pertes de recettes fiscales communales liées à ces taxes : il s'agit du complément régional (ou compensation Plan Marshall). Ce complément vise donc à garantir la neutralité budgétaire des communes face à ces allègements fiscaux décidés au niveau régional. À partir du décret-programme du 19 décembre 2025, entré en application au 1^{er} janvier 2026, la Région wallonne a décidé de moderniser ce régime d'exonération :

- l'exonération de la taxe sur la force motrice et celle du précompte immobilier sont désormais limitées à une période de 5 ans suivant la date d'investissement à partir du 1^{er} janvier 2021 ;
- le mécanisme de compensation régionale versé aux communes est profondément révisé (plafonnement des taux, crédits budgétaires limités) ;
- les exonérations « à vie » pour investissements récents disparaissent ;
- le matériel et outillage antérieur à 2006 reste soumis à ces taxes sans régime d'exonération.



Le précompte immobilier sur l'outillage neuf: un impact structurel souvent sous-estimé

Si la taxe sur la force motrice est directement liée à la puissance installée, le précompte immobilier sur le matériel et l'outillage repose sur une logique patrimoniale : la valeur du matériel intégré dans l'entreprise influence la base imposable.

La fin de l'exonération illimitée signifie que :

- les investissements en machines, lignes de production, équipements techniques et installations industrielles réintègrent durablement la base taxable après 5 ans ;
- les entreprises voient augmenter leur charge immobilière structurelle ;
- les investissements à forte intensité capitalistique deviennent plus coûteux sur le long terme.

Contrairement à une taxe ponctuelle, le précompte immobilier constitue une charge annuelle récurrente. Son impact est donc cumulatif et pèse sur la rentabilité globale des projets industriels.

La taxe sur la force motrice : une pression accrue pour les entreprises énergivores

La taxe sur la force motrice, calculée sur la puissance installée au 1^{er} janvier, affecte particulièrement :

- les entreprises industrielles lourdes ;
- les sociétés disposant de chaînes de production automatisées ;
- les activités à forte intensité énergétique.

Pour les investissements réalisés avant le 1^{er} janvier 2021 ou atteignant 5 ans d'âge, la charge fiscale devient permanente.

Cela peut représenter :

- une hausse annuelle de charges locales non anticipée dans les business plans ;
- une diminution de la rentabilité d'équipements pourtant encore opérationnels ;
- un besoin de réviser les modèles de financement et d'amortissement.

Plus une entreprise est énergivore ou capital-intensive, plus la combinaison **force motrice + précompte immobilier sur l'outillage** peut peser significativement sur sa performance opérationnelle.

Cette réforme s'inscrit dans un contexte de pression budgétaire accrue en Wallonie. La Région souhaite rééquilibrer ses finances publiques et réduire le coût de la compensation Plan Marshall, dont le budget a déjà été réduit de manière significative pour 2026 (passant de 102 millions d'euros à 57 millions d'euros, soit une baisse de 45 millions d'euros).

L'ancien mécanisme de compensation garantissait aux communes une indemnisation intégrale des pertes fiscales liées aux exonérations, ce qui a pesé lourd sur les budgets régionaux. Dès

2025, cette neutralité est abandonnée : la compensation sera désormais calculée sur la base des crédits disponibles, ce qui réduit mécaniquement la capacité à compenser intégralement les taxes perdues.

La nouvelle exonération ne disparaît pas totalement : elle reste applicable aux investissements récents, mais uniquement pour 5 ans après la date de mise en service, à condition que le règlement-taxi de la commune respecte certaines normes (taux maximum fixé, exonération des premiers kilowatts, etc.).

Positionnement d'AKT

Nous sommes pleinement conscients des difficultés budgétaires auxquelles sont confrontées les communes et les provinces dans le cadre des réformes actuelles. Néanmoins, cette réforme autour des investissements productifs fait peser un risque sur l'attractivité du territoire wallon : une charge fiscale locale accrue pourrait décourager des investisseurs étrangers ou pousser des entreprises à préférer des régions voisines plus attractives fiscalement.

AKT a lancé une enquête auprès des entreprises pour mesurer l'impact concret de cette réforme sur leurs activités, en demandant notamment si cette charge avait été anticipée, si elle affecte les projets d'investissement ou encore l'emploi.

Au-delà du principe même du retour de cette réforme, c'est l'ampleur extrêmement variable – et parfois vertigineuse – de la facture qui inquiète profondément les entreprises wallonnes. Selon la puissance installée, l'historique des investissements et la localisation communale, certaines sociétés pourraient se voir réclamer des montants de 100.000, 500.000 euros, voire dans certains cas plus d'un million d'euros. Des sommes colossales, souvent totalement inattendues et insuffisamment anticipées, car issues d'investissements réalisés dans un cadre qui garantissait jusqu'ici une exonération durable. Pour de nombreux entrepreneurs,

cette taxation est vécue comme un arrêt brutal, remettant en cause des équilibres financiers, des plans d'investissement, voire des décisions d'embauche. Du point de vue d'AKT, ce choc fiscal soudain envoie un signal particulièrement préoccupant à un tissu économique déjà fragilisé, en créant une incertitude majeure là où la stabilité était jusqu'ici un levier clé de compétitivité.

Cette mobilisation montre que :

- de nombreuses sociétés n'avaient pas prévu cette charge dans leurs projections financières ;
- certaines envisagent de différer ou réduire leurs projets d'investissement ;
- l'impact pourrait être disproportionné pour les PME et secteurs déjà sous pression économique.

AKT considère le retour de ces taxes comme une difficulté fiscale supplémentaire pour l'économie wallonne, avec les points de vue suivants :

- signal négatif pour les investissements régionaux, dans un moment où la Wallonie doit renforcer son attractivité et soutenir la réindustrialisation ;
- charge fiscale locale alourdie, qui peut peser sur la compétitivité des entreprises face à des concurrents dans des régions à fiscalité plus stable ;
- importance de tenir compte de la charge réelle sur le tissu économique, notamment pour les PME.

En bref, le retour de ces taxes en 2026 traduit une révision profonde d'un régime fiscal longtemps orienté vers l'incitation à l'investissement industriel. Il s'inscrit dans un contexte budgétaire contraint pour la Région wallonne, cherchant à réduire les coûts des dispositifs d'exonérations illimitées.

Pour les entreprises wallonnes, cela signifie :

- une hausse de charges fiscales potentielles non anticipée ;
- un besoin de réévaluer les stratégies d'investissement et la compétitivité des sites industriels ;
- une vigilance accrue sur l'évolution des politiques fiscales régionales.

AKT appelle à une intensification du dialogue entre acteurs publics et entreprises afin de garantir que les mécanismes fiscaux encouragent véritablement la croissance économique, tout en maintenant une équité fiscale pour tous. A l'heure de clôturer cet article, le monde politique et le Ministre wallon de l'économie Pierre-Yves Jeholet semblaient avoir entendu l'appel à l'aide porté par les entreprises & AKT. Avec l'espoir que des mesures correctrices pertinentes soient adoptées, sans pénaliser l'attractivité de la Wallonie et nos entreprises.

ILS SONT DEVENUS MEMBRES D'AKT CCI WAPI



- 1 | **Cécile Delplancq**
Consultante en Ressources Humaines
Contact : Delplancq Cécile



- 2 | **Whappy Services**
Impression textile/EP et objets publicitaires
Contact : Rucquoy Sébastien



- 3 | **Quality Jobs @ Work**
Agence Interim
Contact : Damen Tessa



- 4 | **Exedos**
Imprimerie
Contact : Duart Éric



- 5 | **Partena Business Solutions**
Secrétariat social
Contact : Nollet Thierry



- 6 | **Pool & SPA Design**
Vente de piscines et spas
Contact : Walcarius Quentin



- 7 | **Clem'**
Eco-designer: décorations en carton pour les entreprises
Contact : Piot Clément



- 8 | **Le Repère**
Sandwicherie et traiteur
Contact : Van Hoecke Lenny



- 9 | **Fertiappro**
Négoce de fertilisants et amendements organiques
Contact : Henneuse François

A l'instar de nos nouveaux membres, rejoignez dès à présent
notre communauté comptant plus de 1.100 entreprises



AGENDA
2026



Retrouvez tous nos
événements sur notre site

Mercier Van Lanschot renforce sa proximité avec ses clients



Une croissance portée par la confiance et la proximité

Mercier Van Lanschot poursuit son développement en Belgique avec une ambition claire : **renforcer sa visibilité et sa présence en Wallonie picarde**, notamment à travers son approche de membership. Un choix stratégique pleinement aligné avec la philosophie de Mercier Van Lanschot : être proche de ses clients et ancrée localement.

Pour évoquer cette dynamique, nous avons rencontré **Thomas Vanderlinden, CEO de Mercier Van Lanschot**. « La Wallonie picarde est une région entrepreneuriale forte, portée par des dirigeants engagés et des entreprises en croissance. Notre volonté est d'y être plus présents, plus visibles et plus accessibles, afin d'accompagner ces entrepreneurs à chaque étape de leur parcours. »

'Investing together' avec Mercier Van Lanschot

Au cœur de l'approche de Mercier Van Lanschot se trouve la philosophie «**Investing together**». « Chez Mercier Van Lanschot, nous investissons véritablement

aux côtés de nos clients », explique Thomas Vanderlinden. « Les patrimoines de nos clients et ceux de nos familles sont investis dans les mêmes fonds. Cet engagement mutuel renforce la confiance et reflète notre expertise en gestion de patrimoine, transmise depuis plusieurs générations. »

Cette vision à long terme offre aux clients stabilité, cohérence et sérénité dans un environnement financier en constante évolution.

Une présence renforcée en Wallonie picarde, au-delà des implantations

Si Mercier Van Lanschot continue à développer son réseau de bureaux en Belgique, avec notamment l'ouverture d'un bureau à Knokke en septembre 2025, la stratégie de croissance ne repose pas uniquement sur l'implantation physique. « Notre priorité est d'être présents là où se trouvent nos clients, entre autres en Wallonie picarde.

Bâtir l'avenir avec conviction

« Chez nous, chaque décision d'investissement repose sur une

vision claire et réfléchie de la gestion de patrimoine », souligne Thomas Vanderlinden. « Grâce à l'expertise de Mercier Van Lanschot, à la collaboration étroite avec la maison mère **Van Lanschot Kempen**, et à une discipline rigoureuse en matière de qualité, de diversification et de coûts, la banque crée de la valeur aujourd'hui, mais aussi pour les générations futures. »

Une expérience client cohérente, partout en Belgique

« Tous nos bureaux, à Waregem, Anvers, Bruxelles, Liège ou ailleurs, proposent la même expérience client. Cela permet à nos clients de bénéficier partout d'une approche personnelle et d'une relation durable. »

Thomas Vanderlinden poursuit : « Mercier Van Lanschot continue à construire une offre de services toujours plus forte et plus pertinente pour ses clients, afin d'assurer une croissance durable et une création de valeur pérenne. »

Découvrez notre équipe à Waregem



Yves Depoortere (Mont de l'Enclus), Mercier Van Lanschot Private Banking

Mercier Van Lanschot souhaite renforcer sa présence en Wallonie picarde. Pourquoi cette région ?

La Wallonie picarde est un bassin économique dynamique, avec de nombreux entrepreneurs et dirigeants actifs. Même sans implantation physique, notre ambition est claire : nous voulons, être plus présents et accompagner durablement les clients de la région.

Quelles sont les cibles prioritaires de Mercier Van Lanschot dans cette zone ?

C'est une région naturellement

transfrontalière, avec des profils variés qui ont besoin d'un accompagnement sur mesure. C'est pourquoi nous ne nous fermons aucune porte et sommes prêts à accompagner à la fois des entrepreneurs wallons, français installés dans la région tout en ne négligeant pas les flamands qui se sont établis dans le bassin tournaisien !

Qu'est-ce qui différencie Mercier Van Lanschot des autres banques privées ?

La différence essentielle, ce sont les intérêts communs et notre stratégie de conviction. Les familles actionnaires de la banque investissent aux côtés de nos clients, ensemble avec nous, le personnel. De plus, nous travaillons avec une approche de conviction. Nous investissons

dans des entreprises cotées de qualité à dimension mondiale, qui créent de la valeur sur la durée. L'objectif est de créer de la valeur sur le long terme, pas de suivre les effets de mode. La discipline de prix est fondamentale, notamment dans les marchés actuels.

Qu'est-ce qui vous a personnellement attiré chez Mercier Van Lanschot ?

Justement cette vision. Une banque familiale, avec une présence internationale, qui investit par conviction et partage les mêmes intérêts que ses clients. C'est un modèle différent, plus engagé et plus cohérent sur le long terme avec un historique prouvé.

AKT CCI
WALLONIE PICARDE ASBL
Rue du Follet 10, bte 003
7540 Kain



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

business Wapi



**AKT CCI
WALLONIE PICARDE ASBL**
Rue du Follet 10, bte 003
7540 Kain
www.akt-cciwapi.be
info@akt-cciwapi.be



WAP INVEST
Rue du Progrès 24/1
7503 Froyennes
www.wapinvest.be
invest@wapinvest.be

PARTENAIRES



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

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