

business

Wapi

AAVO ARCHITECTS 3.0

Une transition anticipée pour assurer la continuité



- Retour sur le Forum AttrAKTivité 2026
- Projet TOM : rapprochons les entreprises des talents de demain

AKT CCI
WALLONIE
PICARDE

WAPInvest

ÉDITO

Il est des événements qui dépassent leur simple organisation pour devenir de véritables moments de convergence, d'énergie et de fierté collective. Cette édition du salon AttrAKTivité en fait incontestablement partie.

Au fil des allées, une évidence s'est imposée : notre territoire regorge de talents, d'audace et d'envies d'entreprendre. Les entreprises présentes, par la qualité et la créativité de leurs stands, ont offert bien plus qu'une vitrine : elles ont incarné une dynamique, une ambition commune, une volonté de faire rayonner notre région.

AttrAKTivité, c'est avant tout cela : créer du lien, provoquer des rencontres, faire émerger des opportunités. En tant que Chambre de Commerce et d'Industrie, c'est une mission qui nous anime profondément. Mais cette réussite n'aurait pas été possible sans l'engagement de chacun : exposants, partenaires, visiteurs... tous ont contribué à faire de cette journée un moment fort.

En coulisses aussi, cette édition a été une aventure. Un défi collectif, parfois exigeant, jalonné de doutes mais surtout porté par une conviction : celle que ces moments sont essentiels pour notre tissu économique. Car c'est souvent dans l'effort que naissent les plus belles réussites. Et une fois au sommet, la vue en vaut toujours la peine.

Aujourd'hui, nous retenons les échanges, les sourires, les connexions créées et les perspectives ouvertes. Autant de signes que notre écosystème est vivant, résilient et tourné vers l'avenir.

Alors, un mot simplement : merci.

Merci pour votre confiance, votre énergie et votre engagement.

Et demain ? L'histoire ne fait que commencer.

À nous de continuer à faire vivre cette dynamique.

Pierre Delcoigne
Président AKT CCI Wapi



SOMMAIRE

LE PROJET ÉCOLES-ENTREPRISES 3

**Projet TOM : plonger au cœur
des métiers pour mieux orienter
les talents**

PORTRAIT 8-10

**AAVO Architects, Shaping Progress,
Building Bold Visions**



VIE DES ENTREPRISES

- Sory 4

- Kiprint 6

- IQ4Safe 7

- Deforest 11

- Trends Gazelles : 3 entreprises de
Wapi récompensées 14

LE DOSSIER 12-13

**AttrAKTivité 2026 :
connecter, dynamiser et innover
en Wallonie picarde**





Projet TOM : plonger au cœur des métiers pour mieux orienter les talents

Organisé il y a quelques semaines, le projet TOM - Ton Ouverture Métier vise à rapprocher concrètement les jeunes, les demandeurs d'emploi et les entreprises à travers des visites immersives. L'objectif : faire découvrir, sur le terrain, les réalités des métiers, les environnements de travail et les compétences recherchées aujourd'hui et demain.

En favorisant une meilleure compréhension du monde professionnel, TOM contribue à susciter des vocations, à éclairer les choix d'orientation et à valoriser les filières STEAM (Sciences, Technologies, Ingénierie, Arts et Mathématiques). Pour les entreprises participantes, l'initiative représente également une opportunité de mettre en avant leur savoir-faire, de renforcer leur engagement sociétal et de créer un premier contact avec leurs futurs talents.



Plusieurs entreprises membres d'AKT CCI Wallonie picarde ont ainsi ouvert leurs portes lors de cette première édition : TRBA, la Brasserie des Légendes, les Ateliers de Mécanique Lefebvre, Imagix, Ingelec, Walcarius, Depro Profiles et la Brasserie Deforest. Une diversité de secteurs qui illustre la richesse du tissu économique local.

Les vidéos de ces visites immersives seront progressivement disponibles sur nos réseaux, permettant de prolonger l'expérience et de découvrir ces métiers au plus près du terrain.

Ce projet a été réalisé avec le soutien de l'Instance Bassin EFE de Wallonie picarde et du Forem, partenaires engagés dans le rapprochement entre formation, emploi et entreprises.

Porté par AKT CCI Wallonie picarde, le projet TOM s'inscrit pleinement dans une dynamique visant à rapprocher durablement les talents du monde de l'entreprise et à répondre aux enjeux actuels du marché du travail.



Ne parlez plus de la petite menuiserie générale SORY!

En quelques années à peine, Sory a profondément changé de dimension. L'entreprise de menuiserie basée à Mouscron a connu une croissance aussi rapide que structurante. D'un atelier aux activités généralistes, elle s'est transformée en un acteur spécialisé de l'aménagement intérieur, résolument tourné vers le B2B et les projets d'envergure. Interview avec Julien, CEO de Sory.



Vous avez repris l'entreprise en 2020. Comment s'est déroulée cette transition ?

En 2020, avec mon frère Adrien, nous avons racheté l'ensemble des parts et sommes devenus gérants-administrateurs. Michel Sory, fondateur de l'entreprise, est malgré tout resté actif dans l'entreprise.

Au départ, il était assez inquiet – il nous a même dit que nous étions un peu fous. Mais aujourd'hui, il est fier du chemin parcouru, notamment lorsqu'il a vu les nouvelles installations sortir de terre et l'expansion de la boîte !

Pourquoi avoir décidé d'investir dans un nouveau bâtiment ?

Nous étions devenus trop à l'étroit dans un bâtiment vieillissant, situé chaussée de Luingne à Herseaux. Avec la croissance de l'équipe, cela devenait difficilement gérable.

Nous avons d'abord envisagé un agrandissement, mais la zone étant résidentielle, cela s'est avéré impossible. À cela s'ajoutait un permis d'exploitation limité dans le temps, jusqu'en 2029.

Après une période de réflexion – et même un peu de découragement – nous avons trouvé un terrain en 2023, avenue Urbino, dans le zoning mouscronnois. C'est là que le projet a réellement pris forme.

Un tel projet représente un investissement important...

Absolument. Nous avons initialement prévu un budget de 4,25 millions d'euros,

mais l'investissement global – bâtiment et machines – atteint finalement près de 5 millions d'euros. Budget revu suite à une volonté d'automatiser au maximum notre atelier de production.

Nous avons pu compter sur le soutien de WapInvest, qui a joué un rôle clé dans la concrétisation du projet. Mais aussi un soutien du Fonds européen de développement régional et de la Wallonie.

L'entreprise a continué à évoluer pendant les travaux...

Oui, et c'est un point important. Entre le début et la fin du chantier, nos besoins ont déjà changé !

Nous avons engagé une douzaine de personnes supplémentaires – en atelier, en pose et en fonctions administratives. Aujourd'hui, nous sommes environ 40 collaborateurs, contre une quinzaine en 2020.

Votre métier a-t-il évolué avec cette croissance ?

Complètement. La menuiserie a profondément changé ces dix dernières années. Aujourd'hui, environ 75 % de notre activité est pilotée par des outils numériques.

Les projets sont désormais conçus en amont dans un bureau d'études, puis exécutés en atelier avec des machines automatisées et des robots.

Cela a aussi fait émerger de nouveaux profils : nous avons aujourd'hui trois dessinateurs techniques, un métier inexistant chez nous il y a encore

cinq ans... et nous cherchons déjà à recruter un quatrième.

Vous avez également revu votre positionnement stratégique...

En effet. En 2020, notre activité était composée à 75 % de clients particuliers (B2C). Aujourd'hui, cette part est tombée à 20 %.

Nous nous orientons davantage vers le B2B, avec des projets plus importants et plus structurés. Nous n'abandonnons pas pour autant notre clientèle B2C ; même si la taille de notre entreprise fait que nous devons sélectionner les projets.

Concrètement, que propose Sory aujourd'hui ?

Nous nous sommes spécialisés dans la menuiserie intérieure et l'aménagement global : portes, mobilier, cloisons, plafonds... de la fabrication dans notre propre atelier à la pose.

Nous allons même plus loin en intégrant certaines finitions comme les revêtements de sol ou la peinture, en collaboration avec des partenaires indépendants réguliers. Cela nous permet d'être très réactifs et d'offrir une solution complète à nos clients.

Vous insistez justement sur la réactivité...

C'est devenu un élément clé. Nos clients attendent aujourd'hui une rapidité d'exécution comparable à celle d'acteurs comme Amazon.

Nous avons investi dans des machines automatisées et des robots qui nous

permettent d'augmenter notre capacité de production et notre stock, tout en réduisant les délais.

Vous développez aussi une nouvelle activité autour des portes ?

Oui, nous lançons un projet autour des panneaux de portes sur mesure, avec une plateforme en ligne : Panoporte.be. L'idée est simple : permettre à des professionnels ou à des bricoleurs avertis de concevoir leur porte et leur panneau décoratif, d'obtenir un prix instantanément et de générer un devis pour leur propre client.

Nous pouvons livrer des portes standard ou des panneaux finis en 48 heures. Pour des projets plus complexes, nous proposons également un accompagnement sur mesure avec un dossier technique complet.

Vos résultats suivent cette dynamique ?

Oui, la croissance est très forte. Nous sommes passés d'un chiffre d'affaires de 1,2 million d'euros en 2020 à environ

6 millions aujourd'hui.

C'est une évolution rapide, qui s'explique par notre repositionnement stratégique et nos investissements.

Et pourtant, vous êtes déjà à l'étroit dans votre nouveau bâtiment...

C'est le paradoxe ! Il y a encore deux ans et demi, nous pensions construire un bâtiment trop grand.

Aujourd'hui, en 2025, il est déjà presque saturé. Nous réfléchissons déjà à l'agrandir, soit en créant un étage dans l'atelier, soit en étendant les infrastructures.

La croissance appelle la croissance – c'est un véritable effet boule de neige.

Quels sont vos prochains défis ?

Nous souhaitons d'abord nous implanter plus centralement en Wallonie. Cela permettrait de réduire les déplacements de nos équipes et de nous rapprocher de marchés comme Charleroi ou Bruxelles.

Ensuite, nous regardons clairement vers la France. C'est un marché très dynamique, avec davantage de disponibilités en zones

industrielles, ce qui est un enjeu majeur pour notre activité.

Qu'est-ce qui vous anime dans cette aventure entrepreneuriale ?

L'envie de construire une entreprise moderne, performante et tournée vers l'avenir.

Notre métier évolue, et nous voulons en être des acteurs. La croissance est importante, bien sûr, mais elle doit rester maîtrisée et cohérente avec notre vision.



Soutenu par **WAP Invest**

9 cyber-risques à surveiller en 2026 : en voici déjà 2

Les cybermenaces continuent d'évoluer en 2026. L'IA crée de nouveaux risques, et l'utilisation abusive des données et la vulnérabilité des infrastructures augmentent également la pression sur les organisations. En collaboration avec ses partenaires en matière de sécurité, Proximus NXT met en évidence les principales tendances et les sujets de préoccupation afin de vous aider à vous y préparer.

1 Collecter maintenant pour déchiffrer ultérieurement

"L'informatique quantique constitue une menace stratégique à laquelle les entreprises doivent se préparer dès à présent", avertit Lien Deleenheer de **Microsoft**. "La sécurité de nombreuses applications repose sur des normes de cryptographie que les ordinateurs quantiques savent déjouer. Les informations qui semblent en sécurité aujourd'hui ne le resteront donc pas dans le futur." Les hackers collectent aujourd'hui des données pour les exploiter ultérieurement. Il est donc important de s'y préparer dès maintenant, notamment grâce à la cryptographie post-quantique.

Il est crucial que les entreprises traitent dès à présent la protection des données comme une priorité stratégique. Celles qui ne s'y prennent pas à temps risquent de subir des préjudices irréparables lorsque la menace quantique deviendra réalité.

2 La Belgique ciblée : votre entreprise est aussi dans le viseur

Les collectifs de hackers s'intéressent de près à notre pays. "Les petites et moyennes entreprises sont aussi concernées", avertit Tom Horr , Strategy Lead Security chez **Proximus NXT**. "Une attaque contre un fournisseur de services logistiques, par exemple, peut perturber la chaîne d'approvisionnement dans son intégralité. Sans compter que vos clients représentent potentiellement un atout stratégique pour les cybercriminels. Votre entreprise est donc une cible idéale. La vigilance est toujours de rigueur."

 **proximus NXT**

**Les 7 autres menaces ?
Check Point,
Palo Alto Networks,
F5, Netskope, Cisco Talos,
Fortinet et Proximus NXT
vous les dévoilent.**



Scannez le QR code pour les découvrir.



Grandir sans se disperser : le pari gagnant de Kiprint

À la tête de Kiprint, Bénédicte Bollein a transformé une petite structure artisanale en une entreprise solide, spécialisée dans une niche bien précise : le photocopieur professionnel. Avec une équipe de neuf personnes et près de 800 machines en parc, elle incarne un management structuré, humain et résolument tourné vers la performance durable.

Lorsque Bénédicte Bollein reprend l'activité, ils ne sont que deux. À l'époque, environ 148 machines sont sous contrat, et l'organisation est encore très informelle : « tout le monde faisait tout ».

Très vite, elle comprend qu'une croissance saine passe par une structuration claire. Elle met alors en place une organisation en trois pôles distincts :

- le commercial
- l'administratif
- la technique

Un principe simple, mais fondamental guide cette organisation : « La technique ne vend pas, le commercial ne répare pas. », nous explique Madame Bollein.

Ce fonctionnement permet de professionnaliser chaque rôle, d'améliorer la qualité du service et de renforcer l'image de l'entreprise auprès des clients.

Une croissance réfléchie

Aujourd'hui, Kiprint gère entre 400 et 500 contrats en leasing, en partenariat avec un acteur financier spécialisé depuis plus de 15 ans. À cela s'ajoute un parc global d'environ 800 machines et un chiffre d'affaires dépassant le million d'euros.

Historiquement très implantée à Tournai, l'entreprise étend progressivement son activité vers Mons et ses environs, avec une volonté claire de développement territorial. Une implantation locale a d'ailleurs été

initiée pour renforcer cette présence et soutenir les équipes commerciales sur place.

Le choix assumé de la spécialisation

Contrairement à de nombreux concurrents, Kiprint fait un choix stratégique fort : rester focalisée sur une seule niche.

« Nous voulons rester experts du photocopieur », explique Bénédicte Bollein.

Ce positionnement permet à l'entreprise de se différencier en misant sur la qualité de service, la rapidité d'intervention et la satisfaction client. Une approche qui porte ses fruits dans un secteur où la polyvalence excessive peut parfois nuire à l'excellence opérationnelle.

Le confort des équipes comme levier de performance

La croissance de l'entreprise s'accompagne également d'une réflexion sur les conditions de travail. Face à des contraintes logistiques importantes (manutention, stockage, interventions techniques), Bénédicte Bollein investit dans de nouvelles infrastructures.

Objectif : améliorer le confort des équipes et renforcer leur fidélité.

« Apporter de meilleures conditions de travail, c'est aussi un moyen de garder ses collaborateurs », souligne-t-elle.

Un choix stratégique qui se traduit aujourd'hui par une équipe stable et engagée.

Une dirigeante passionnée par le management

Plus qu'une cheffe d'entreprise, Bénédicte Bollein se définit avant tout comme une passionnée de management.

Comprendre les individus, répondre à leurs besoins, structurer les responsabilités : autant d'éléments qui lui permettent de construire une organisation autonome.

Aujourd'hui, l'entreprise peut fonctionner sans elle au quotidien, grâce à trois responsables clés (technique, ventes, administratif). Une réussite dont elle tire une certaine fierté... mais aussi un nouveau défi : continuer à se réinventer.

Diversification : un nouveau projet entrepreneurial

Dans cette dynamique, Bénédicte Bollein lance une seconde activité dédiée aux solutions d'affichage numérique pour les entreprises, en collaboration avec un associé de longue date.

Ce nouveau projet propose :

- des écrans vitrines
- des écrans interactifs pour réunions
- des dispositifs digitaux prêts à l'emploi

La promesse : des solutions installées, configurées et directement opérationnelles dès le premier jour, dans la continuité des standards de qualité de Kiprint.

Soutenu par **WAP Invest**

IQ4Safe : la détection préventive au service de la continuité des entreprises



*Entretien avec Gaëtan Gossieaux,
Administrateur d'IQ4Safe*

Pouvez-vous nous présenter IQ4Safe en quelques mots ?

IQ4Safe, c'est avant tout une solution de détection préventive destinée aux tableaux électriques industriels. Concrètement, nous proposons un boîtier intelligent capable d'analyser l'air ambiant à l'intérieur d'une armoire électrique. Il apprend ce qu'est un fonctionnement "normal" et détecte ensuite toute anomalie, parfois plusieurs jours, voire plusieurs semaines avant un incident.

Comment vous est venue l'idée de ce projet ?

L'idée est née il y a deux ans, à la suite d'une discussion en entreprise. Nous avons réalisé qu'il existait des solutions pour détecter les incendies... mais rien pour les anticiper réellement au niveau des tableaux électriques. C'est là que le déclic s'est produit.

En quoi votre solution se distingue-t-elle des systèmes existants ?

Aujourd'hui, la majorité des dispositifs sont réactifs : ils interviennent une fois le problème déclaré. Nous, nous sommes dans le prédictif. Notre technologie analyse les caractéristiques physico-chimiques de l'air et identifie des signes précurseurs : surchauffe, mauvais serrage, défauts électriques... avant même qu'un incident ne survienne.

À l'heure actuelle, il n'existe pas de concurrent direct proposant ce type d'analyse prédictive sur les tableaux électriques.

Qui se cache derrière IQ4Safe ?

Nous sommes quatre associés : Olivier Vanzeveren et Olivier Lowagie, issus de Satelliteam, ainsi que François Delbeke et moi-même Gaëtan Gossieaux. Nous avons une forte complémentarité, tant dans nos compétences que dans notre

manière de travailler.

Petite anecdote : nous avons tous un passé scout, ce qui se ressent dans notre organisation et notre esprit d'équipe... avec toujours une envie de prendre du plaisir dans l'entrepreneuriat !

Vous distribuez également une technologie spécifique ?

Oui, nous sommes distributeurs exclusifs pour le Benelux d'un appareil appelé E PREDICT. C'est une technologie 100 % française, développée par un fabricant avec lequel nous avons directement collaboré. Le fondateur est un ancien pompier, donc très sensible aux enjeux de prévention. Nous avons immédiatement partagé la même vision.

Cette solution est-elle déjà éprouvée ?

Tout à fait. Elle est utilisée depuis environ 7 ans en France, avec plus de 30 000 installations, notamment dans de grandes structures comme des centres de données ou des acteurs industriels majeurs. Elle est également reconnue par les assureurs français, ce qui est un signal fort.

Quels types d'entreprises sont concernés ?

Toutes les entreprises peuvent être concernées. Bien sûr, les secteurs fonctionnant 24h/24 comme la pharma, l'agroalimentaire ou la logistique sont particulièrement sensibles. Mais une PME locale l'est tout autant : un incendie ou une panne électrique peut mettre une activité à l'arrêt complet.

Justement, quels sont les enjeux pour les entreprises ?

La continuité des activités est cruciale. Lorsqu'un tableau électrique brûle, les conséquences peuvent être dramatiques : arrêt de production, pertes financières, gestion de crise... et certaines entreprises ne s'en relèvent pas.

Notre solution permet d'intervenir avant qu'un problème ne devienne critique. C'est un changement de paradigme.

Est-ce facile de convaincre le marché ?

Pas toujours, car nous devons en quelque sorte "créer le besoin". Peu de dirigeants se posent spontanément la question de la fiabilité de leurs tableaux électriques. Nous devons donc expliquer, démontrer, illustrer avec des cas concrets.

Mais les chiffres parlent d'eux-mêmes : environ 70% des incendies ont une origine électrique, et 90% d'entre eux prennent naissance dans les tableaux électriques.

Comment se déroule la mise en place dans une entreprise ?

L'installation est simple, mais elle doit être faite dans de bonnes conditions. Par exemple, le tableau électrique doit être fermé pour que l'analyse de l'air soit pertinente.

Ensuite, le système établit une référence et détecte toute variation. Les équipes internes sont également formées afin de comprendre les alertes et intervenir efficacement.

Quelle est votre ambition pour le Benelux ?

Nous avons un objectif clair : équiper 10 000 installations en Belgique d'ici 5 ans. Nous voulons déployer cette solution à la fois localement mais aussi à une échelle plus large.

Qu'est-ce qui vous motive dans cette aventure ?

La conviction que nous développons un produit utile, avec un réel impact pour les entreprises. Aujourd'hui, la compétitivité passe aussi par la capacité à éviter les interruptions d'activité.

Avec IQ4Safe, nous apportons une réponse concrète à cet enjeu majeur.

AAVO Architects | shaping progress, building bold visions



Basé au cœur de la Wallonie picarde, AAVO a grandi au fil des années pour devenir un acteur bien installé dans le paysage architectural, bien au-delà de Mouscron. Entre projets industriels, développement transfrontalier et évolution du métier, le bureau continue d'avancer avec une vision claire et une structure qui se prépare à l'avenir. Rencontre avec trois administrateurs de l'entreprise, entre transmission, réalités du terrain et ambitions : Damien Van Oost (Administrateur délégué), Thibaut Van Laethem et Michiel Demuynck.

Pouvez-vous revenir sur les origines d'AAVO ?

AAVO est avant tout une histoire familiale. Tout commence en 1954 avec Guy Van Oost qui fonde son bureau avec François Van Oost, malheureusement disparue prématurément.

À ses débuts, l'activité se concentre sur Mouscron avec seulement quelques dossiers. Mais très vite, le bouche-à-oreille fonctionne et l'ancrage local se renforce. Sa collaboration avec Roger Bastin, architecte belge reconnu, lui ouvre également les portes de projets prestigieux, comme l'Université de Namur ou le Musée d'Art Moderne à Bruxelles. C'est ainsi que Guy Van Oost construit progressivement sa réputation.

Comment la deuxième génération a-t-elle transformé l'entreprise ?

La transition s'opère avec l'arrivée au fur et à mesure des trois frères Van Oost : Luc, Louis et Damien. C'est sous l'impulsion de Damien, à la fois architecte et stratège, que l'entreprise prend un tournant décisif.

L'un des premiers axes forts a été de capter les subsides européens pour redévelopper l'industrie à Mouscron et Tournai. Très rapidement, AAVO devient un acteur clé du territoire, au point d'avoir conçu et réalisé un grand nombre des bâtiments industriels de la ville et dans la région de Wallonie picarde.

Cette orientation vers l'industrie reste aujourd'hui un pilier de l'entreprise.

Votre croissance est impressionnante. Comment s'est-elle structurée ?

L'évolution d'AAVO est étroitement liée à son développement géographique. Le premier bureau était situé rue du Sapin Vert à Mouscron. Ensuite, l'atelier s'installe à l'Europole Business Center, avant de déménager vers son siège actuel dans le zoning de l'Avenue du Haureu.

En 20 ans, nous sommes passés de 15 collaborateurs à presque 65, répartis sur trois sites : Mouscron, Courtrai

et Lille. L'ouverture du bureau de Courtrai en 2024 a été stratégique, notamment pour attirer des talents flamands et renforcer notre présence en Flandre. Aujourd'hui, une vingtaine de collaborateurs y travaillent déjà.

Votre implantation repose sur trois sites distincts avec la signature AAVO...

Nos trois bâtiments portent la signature AAVO. Ils sont, en quelque sorte, nos propres showrooms.

À Courtrai, nous avons mené une rénovation dans un complexe à l'architecture très figée, ce qui représentait un défi intéressant. À Mouscron, nous sommes partis d'une page blanche avec une construction neuve intégrant des techniques avancées : géothermie, gestion de la luminosité, récupération d'eau...

Quant à la France, nous préparons actuellement un déménagement de

Marcq-en-Barœul vers Roncq. L'objectif est clair : agrandir et renforcer notre pôle français.

Aujourd'hui, nous couvrons une large zone, de Dunkerque à Strasbourg, au nord de Paris – autant de territoires qui restent très proches de nous, avec encore énormément de potentiel.

Votre position géographique est-elle un atout ?

Historiquement, nous sommes ancrés à Mouscron et en Wallonie, mais la Flandre représente aujourd'hui la moitié de notre activité en Belgique.

Notre bureau est bilingue depuis toujours, avec une proportion croissante de néerlandophones. C'est une vraie force : nous parlons toujours la langue de nos clients, entrepreneurs ou administrations. Être au cœur de l'Eurométropole est un avantage stratégique majeur.

La croissance de chiffre d'affaires est continue et stable, malgré un marché de la construction au ralenti. Notre force, c'est d'être multisectoriel, au-delà du projet industriel et notre réactivité.

Quelles sont les valeurs qui guident vos projets ?

Elles ont été portées par Guy Van Oost, puis par ses fils. Nous cherchons avant tout à optimiser la lumière naturelle, à créer des perspectives, des ouvertures vers l'extérieur. Nous privilégions la sobriété plutôt que le spectaculaire. Aujourd'hui, nous ne concevons plus comme avant mais les valeurs, elles, restent : un bâtiment innovant, qui garde son authenticité, a toujours une vraie valeur.



Mais au-delà de l'architecture, notre moteur reste la qualité du service. Tout est pensé pour le client. D'ailleurs, 75 % de nos projets proviennent de clients récurrents. Notre rôle, c'est de faire avancer les projets – une qualité particulièrement appréciée par nos maîtres d'ouvrage.

Comment garanzissez-vous efficacité et qualité ?

Sous l'impulsion de Damien, nous avons fortement développé la préfabrication. Cela nous permet d'être plus réactifs, de travailler avec des acteurs locaux de mieux contrôler qualité, planning & budget et d'obtenir la confiance des banques.

Notre équipe est totalement mixte : flamands, francophones, profils internationaux... Peu importe l'origine, nous travaillons ensemble au quotidien. Nous cultivons aussi la curiosité pour faire évoluer toutes les équipes en compétences : voyages d'architecture, team buildings à l'étranger... L'architecture contemporaine est une source d'inspiration permanente.

Une nouvelle génération est déjà aux commandes, comment préparez-vous l'avenir ?

La nouvelle génération est déjà bien présente au conseil d'administration. Thibaut Van Laethem (20 ans d'ancienneté) et Michiel Demuyck (10 ans) ont rejoint l'actionnariat il y a deux ans.

Les trois frères Van Oost restent très impliqués, mais cette transition anticipée est essentielle pour assurer la continuité, surtout avec des projets pouvant parfois s'étaler sur plusieurs années.

Aujourd'hui, nous sommes cinq administrateurs, ce qui garantit des décisions équilibrées et une vraie confrontation d'idées.

Vous parlez souvent de structure "plate". Qu'est-ce que cela signifie concrètement chez AAVO ?

Nous avons réussi à créer la structure la plus plate possible dans notre métier. Chaque collaborateur est autonome par principe. L'idée, c'est de travailler sur le principe de la confiance et de la compétence, sans pyramide lourde de supervision ou de contrôle.

Nous avons appris qu'il fallait structurer



sans hiérarchiser. Concrètement, cela passe par des référents, mais pas des chefs dans le sens classique. Ces référents peuvent être définis par projet, par domaine d'activité, ou même par affinité, langue ou spécialité. L'objectif est que chacun sache où chercher l'information, tout en conservant l'autonomie et la flexibilité.

AAVO regarde au-delà des frontières ?

Oui, clairement. Nous participons régulièrement à des concours et recherchons les collaborations avec des bureaux d'architecture internationaux. Depuis deux années consécutives, nous présentons des projets AAVO au World Architecture Festival qui réunit annuellement les plus grands architectes internationaux. Nous avons pu présenter en 2024 à Singapour le centre commercial Malinas (Malines). En 2025, nous avons défendu à Miami le projet Picanol Group HQ (Ypres).

Nous restons actifs en Belgique et en France et également disponibles pour des missions aux Pays-Bas et de consultation pour d'autres contrées.

Comment AAVO s'adapte-t-il aux nouvelles réalités du métier d'architecte ?

Le monde change et le métier d'architecte aussi. Chez AAVO, nous devons constamment repenser notre approche, car les terrains deviennent de plus en plus rares et chers. Cela nous oblige à sortir du modèle classique : construire uniquement sur des parcelles vierges n'est plus une option viable.

Nous investissons beaucoup dans la reconversion de friches industrielles – des sites comme Charleroi avec d'anciens

terrains industriels laissés à l'abandon. Chaque projet de friche est unique : il faut tout revoir, depuis la topographie jusqu'aux réseaux existants, en passant par la réglementation. Cette complexité demande des équipes polyvalentes et multi-profils, capables de gérer à la fois le bâti existant, les contraintes techniques et la vision architecturale.

Nous avons aussi développé une expertise dans le redéveloppement de sites commerciaux existants. Par exemple, nous intervenons sur plusieurs sites ex-Cora Shopping et ex-Makro pour les transformer complètement, que ce soit par démolition partielle, adaptation ou modernisation. L'objectif est de réinventer l'espace sans le gaspiller : nous travaillons à la fois sur la rénovation, la transformation et la construction neuve.

Autre enjeu majeur : la hauteur et l'automatisation. Face au manque de terrains, nous construisons désormais des bâtiments plus hauts, mieux organisés, optimisant les flux logistiques et énergétiques. L'intégration des nouvelles technologies – automatisation, gestion intelligente de la lumière, géothermie – devient indispensable pour répondre aux besoins actuels, notamment dans l'industrie et la logistique.

Cette approche nous oblige à être présents sur le terrain, à suivre de près les chantiers et à collaborer avec nos clients et partenaires à toutes les étapes. Être architecte aujourd'hui, c'est donc une combinaison de vision créative et de maîtrise technique pointue. Il ne s'agit plus seulement de dessiner des bâtiments, mais de concevoir des espaces adaptables, durables et économiquement viables.



Vous semblez anticiper les évolutions réglementaires, que ça soit en durabilité ou matière de sécurité

En 2022, nous sommes rentrés dans la certification UNITAR qui a été un révélateur. Elle nous a permis de mesurer concrètement l'impact de notre entreprise, non seulement en interne mais aussi auprès de nos partenaires. (Pour rappel, UNITAR impose aux entreprises de passer à l'action en matière ESG avec au moins 10 actions par an pendant trois ans, tout en nous préparant aux obligations légales.)

Ce fut une vraie opportunité pour AAVO de formaliser ce que nous faisons déjà et d'aller encore plus loin, avec un impact réel et mesurable. D'ailleurs, la durabilité transparaît dans tous nos projets en toile de fond mais pas en argument marketing.

À présent, nous souhaitons explorer de nouveaux horizons, en impliquant toutes les parties prenantes. Le BGBC (Belgian Green Building Council) nous permet de transférer notre expérience vers d'autres démarches externes et de renforcer notre influence sur la durabilité à grande échelle. C'est complémentaire à ce que nous faisons au

quotidien sur les chantiers.

En ce qui concerne la sécurité numérique, elle est devenue un enjeu crucial. Nous avons anticipé la norme européenne NIS2, qui touche les secteurs stratégiques comme la défense, les hôpitaux, l'agroalimentaire ou la pharma – soit environ ¾ de nos clients.

Cette réglementation impose à nos clients d'être eux-mêmes certifiés. Pour nous, c'est une opportunité de prendre de l'avance : nous avons réalisé un audit interne en 2025 pour l'ISO 27001, même si nous n'avons jamais eu de problème. L'objectif est clair : sécuriser nos données, rester vigilants et offrir la confiance que nos partenaires et clients attendent.

Un coup de gueule à partager ?

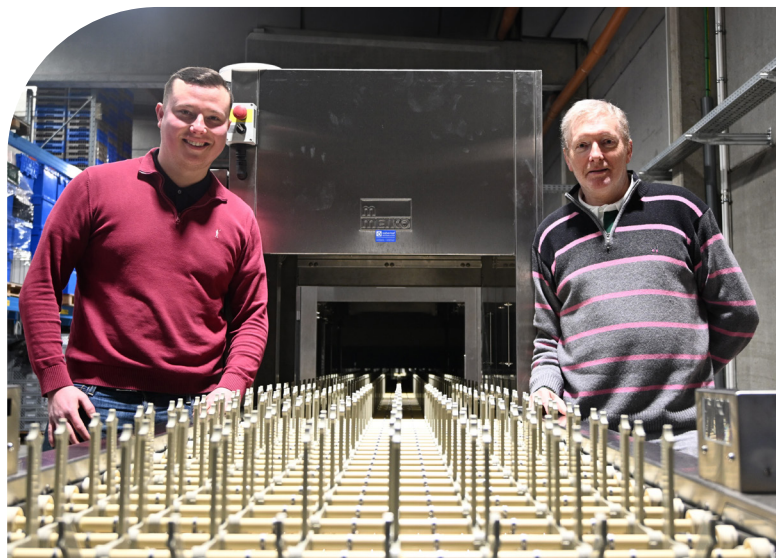
La complexité administrative, notamment pour les permis d'urbanisme et les questions d'accès à l'énergie, ralentit considérablement nos projets, alors que les délais sont cruciaux pour les investisseurs industriels. Lorsqu'un projet n'avance pas localement, il y a un fort risque qu'il se déplace vers d'autres régions, comme les Hauts-de-France ou l'Europe de l'Est, avec des conséquences directes sur l'emploi local. Cela révèle un véritable manque de compréhension des enjeux industriels et économiques..

Votre coup de cœur ?

La Wallonie picarde ! La Wapi est une région exceptionnelle, idéalement située entre Lille et Bruxelles, alliant richesse culturelle et tissu entrepreneurial dynamique. De Enghien à Comines, elle offre une diversité remarquable et bénéficie d'une proximité stratégique avec les ports, ce qui en fait un territoire à la fois attractif et profondément attachant.



Olivier Deforest : « l'entreprise a évolué en fonction des besoins de la clientèle »



Face aux enjeux environnementaux et à l'essor du réutilisable, l'entreprise familiale Deforest, implantée en Wallonie picarde, a su transformer son modèle économique. D'un simple commerce de boissons, elle est devenue un acteur régional du lavage professionnel, misant sur l'innovation et l'adaptation constante aux besoins du marché. Olivier Deforest nous explique son histoire.

Créée il y a environ 35 ans par le père d'Olivier Deforest, l'entreprise débute dans la vente de boissons en porte-à-porte. Rapidement, la clientèle exprime de nouveaux besoins : fourniture de verres, matériel événementiel, puis location complète d'équipements.

Au fil des années, traiteurs, salles de réception et organisateurs d'événements sollicitent un service supplémentaire : le lavage professionnel de la vaisselle et des contenants. Saisissant cette opportunité, Deforest investit dans un premier tunnel de lavage, rapidement remplacé par des équipements plus performants pour suivre la croissance de la demande.

Aujourd'hui, l'entreprise a opéré un véritable virage stratégique : 80 % de son chiffre d'affaires provient du lavage professionnel et de la location, contre 20 % pour la vente de boissons (car-drinks).

Une offre globale et sur mesure

Deforest propose désormais une solution complète : location de gobelets réutilisables et de vaisselle, lavage, désinfection et séchage professionnels, traitement de divers contenants (verre, plastique, porcelaine, seaux alimentaires) et accompagnement technique personnalisé.

Sa spécificité réside dans l'approche sur mesure. « Nous réalisons des tests sur différents matériaux afin d'optimiser les cycles de lavage. Chaque programme

est adapté aux contraintes sanitaires, au type de matériau et à l'usage prévu. Nous garantissons une qualité de lavage irréprochable. »

Un investissement technologique stratégique

Dernier investissement majeur : un tunnel de lavage de 16 mètres capable de laver, désinfecter et sécher efficacement tous types de contenants. Le séchage rapide constitue un enjeu crucial, notamment pour les gobelets plastiques qui doivent être lavés et parfaitement secs dans les 72 heures afin d'éviter tout risque de moisissure.

Soutenu par Wapinvest, cet équipement représente un investissement d'environ 400 000 euros. Il permet à Deforest de traiter jusqu'à 8 500 gobelets par heure et de répondre aux besoins de grands événements (festivals, concerts, mariages). La machine fonctionne en thermodésinfection avec des produits et de l'eau sans chlore dans une logique respectueuse de l'environnement.

Un secteur en attente de clarté réglementaire

Pour Olivier Deforest, le développement du lavage réutilisable nécessite un cadre réglementaire plus précis en Belgique et en Europe. Si les obligations progressent, les normes techniques en matière de désinfection et de traçabilité restent encore floues, créant des disparités de pratiques.

L'entreprise plaide pour une professionnalisation du secteur et une harmonisation des règles, notamment via un contrôle renforcé par les autorités compétentes.

Une transition porteuse d'avenir

Malgré ces défis, Deforest voit dans la transition vers le réutilisable une opportunité majeure, tant économique qu'environnementale. Le développement des contenants réutilisables dans l'événementiel et la restauration ouvre un nouveau marché pour les entreprises régionales.

Avec une dizaine de collaborateurs et une activité en forte croissance, Deforest illustre la capacité d'innovation des PME de Wallonie picarde et affirme sa volonté de devenir un acteur clé de l'économie circulaire régionale.

Soutenu par **WAPinvest**



AttrAKTivité 2026 : connecter, dynamiser et innover en Wallonie picarde



Le jeudi 26 mars, AKT CCI Wallonie picarde organisait la 3^e édition du Forum AttrAKTivité à Tournai Expo. Avec plus de 1 000 visiteurs et une centaine d'exposants, l'événement confirme son statut de rendez-vous incontournable pour les acteurs économiques de la région.



Une journée qui a commencé par un Speed Business

La journée a démarré dès 8h30 avec un Speed Business exclusivement réservé aux exposants. Autour d'un petit-déjeuner convivial, les participants ont pu se rencontrer dans un cadre détendu avant de participer à une session rythmée d'échanges. L'objectif était de permettre à chacun de présenter son activité, d'identifier des synergies et de nouer des contacts concrets... avant même l'ouverture au public.

Ce format a favorisé la création d'une première dynamique relationnelle dès le début de la journée. Pour Productions Alpha, cette initiative a transformé l'expérience du salon : « En une heure seulement, j'ai identifié plusieurs contacts intéressants et amorcé des échanges prometteurs, ce qui m'a permis d'aborder le reste de la journée avec un vrai réseau déjà en place. Pour aller encore plus loin, je verrais bien l'ajout d'une session supplémentaire à midi ou en fin de journée. »

Appréciée pour son efficacité et son originalité, cette initiative illustre la volonté d'AttrAKTivité d'offrir aux entreprises bien plus qu'une simple visibilité, en créant de véritables opportunités de collaborations et en affirmant son ADN de plateforme d'échanges au service du tissu économique régional.

Un salon vivant et riche en rencontres

À partir de 10 heures, le salon a ouvert ses portes aux visiteurs, qui ont été plus de 1 000 à arpenter les allées. Près de 100 exposants présentaient leurs activités dans une ambiance à la fois professionnelle et chaleureuse. Loin d'être statiques, les stands se distinguaient par leur créativité et leur capacité à attirer l'attention : dégustations, animations ludiques, concours, démonstrations et expériences interactives ont ponctué la journée.

Les exposants ont rivalisé d'idées pour valoriser leur savoir-faire, leurs projets et leurs innovations. Au-delà de la simple présentation de produits ou services, ils ont partagé leur passion et leur engagement pour le développement économique de la région. Pour les entreprises, le salon





constitue une opportunité concrète de gagner en visibilité, de nouer des contacts stratégiques et d'initier de futures collaborations. Les cartes de visite se sont échangées rapidement, et les interactions ont permis d'ouvrir de nouvelles perspectives.

Comme le souligne Sylvie Lericque, « ce qui fait la force du Forum AttrAKTivité, c'est sa capacité à rassembler les acteurs économiques de notre belle région ». Des exposants comme Kimberley Callou,

Responsable Ressources Humaines chez Desobry, mettent en avant la richesse des échanges : « L'événement nous a permis de valoriser notre marque employeur, de présenter nos produits et de rencontrer des talents intéressants, tout en renforçant notre réseau local dans une ambiance conviviale. »

Le salon est aussi une vitrine des enjeux majeurs de la région : innovation, développement durable, emploi et compétitivité. La diversité des secteurs

représentés permet aux visiteurs d'élargir leur vision et de mieux comprendre les défis et les perspectives de la Wallonie picarde.



Une clôture sur des échanges stratégiques

En fin de journée, le salon s'est conclu par une conférence sur les grands défis économiques de la Wallonie picarde, réunissant ministres wallons et dirigeants d'entreprises autour de trois thématiques :

- Emploi & Formation, avec Vincent Palermo, Raymonde Yerna (Le Forem), Claire Hoflack (Ecofrost), Fabrice Gobatto (Colruyt Group) et Sylvie Lericque (AKT CCI Wapi). Les discussions ont mis en avant l'importance d'aligner compétences et besoins du marché et de renforcer les passerelles entre formation et entreprises.
- Esprit d'entreprendre & accompagnement des starters, avec Frédéric Panier (AKT for Wallonia), Sébastien Millecam (BattleKart), Guillaume Desobry (Waffle Factory), Bart De Smet (Famiflora) et Pierre Delcoigne

(AKT CCI Wapi / Brasserie des Légendes). Les échanges ont souligné le rôle clé de l'entrepreneuriat pour soutenir la création et la croissance des PME.

- Énergie & compétitivité des entreprises, avec Cécile Neven, Marielle Coenjaerts (Takeda), Damien Van Oost (AAVO Architects), Marie-Christine Marghem (IDETA) et François Mouligneau (IEG). Les débats ont porté sur l'accès à une énergie compétitive et durable, condition essentielle pour maintenir

l'attractivité et la compétitivité du territoire.

Ces conférences ont été captées par Notélé et seront prochainement diffusées dans l'émission Labeleco, offrant une belle visibilité aux enjeux abordés et aux pistes concrètes évoquées. Elles ont surtout permis de confronter visions politiques et réalités de terrain, confirmant le rôle d'AKT CCI Wallonie picarde comme facilitateur et acteur engagé pour le développement économique régional.



Un succès collectif pour la Wallonie picarde

Le succès de cette édition repose sur la mobilisation des exposants, visiteurs et partenaires, parmi lesquels Succès Events, Productions Alpha, Sensa Agency, Notélé, Sudinfo et Webiome. En réunissant les forces vives de la région dans un cadre propice aux échanges, le Forum AttrAKTivité confirme son rôle de moteur économique et plateforme de networking, favorisant l'innovation, la collaboration et la construction d'un avenir dynamique pour la Wallonie picarde.



3 entreprises de Wapi récompensées lors des Trends Gazelles 2026 dans le Hainaut.

La Wallonie picarde s'illustre cette année sur la scène économique régionale avec une performance remarquable aux Trends Gazelles 2026. Trois entreprises du territoire se sont particulièrement distinguées en remportant les Gazelles du Hainaut : BattleKart, La Ferme du Reposoir et Pairi Daiza. Une reconnaissance qui souligne le dynamisme entrepreneurial de la région. Mettons un coup de projecteur sur La Ferme du Reposoir & Battlekart !



La Ferme du Reposoir : une résilience récompensée dans la section des Petites Entreprises

Fondée dans les années 1970 par Gustave et Marguerite Lepoutre, La Ferme du Reposoir s'est progressivement transformée d'une simple exploitation agricole en un lieu de réception incontournable, mêlant restauration, banquets et événements. L'impulsion donnée par la deuxième génération, André et Isabelle Lepoutre, a permis une expansion structurée avec la création de plusieurs salles de réception.

Après un parcours solide, l'entreprise a traversé l'épreuve du COVID-19

avec résilience, grâce à une gestion rigoureuse. Ce tournant a marqué l'arrivée de la nouvelle génération - portée notamment par Raphaël, Anne-Charlotte et Jean-Louis - qui a su insuffler un renouveau ambitieux.

Investissements importants, modernisation des infrastructures, évolution de l'offre culinaire et optimisation du modèle économique : tout a été repensé pour renforcer un positionnement clair de milieu de gamme supérieur, axé sur un excellent rapport qualité/prix.

La force de La Ferme du Reposoir réside dans son ADN familial, où chaque membre joue un rôle clé, combinant expérience

et dynamisme. Cette proximité se reflète aussi dans la relation avec les clients, accompagnés lors des moments les plus marquants de leur vie.

Aujourd'hui, l'entreprise privilégie la consolidation et l'excellence plutôt que la croissance à tout prix, avec une ambition claire : devenir chaque jour meilleure dans son domaine.

Le titre de Trends Gazelles 2026 vient ainsi récompenser une trajectoire exemplaire, prouvant qu'il est possible d'innover et de performer durablement dans le secteur HORECA, grâce à passion, rigueur et esprit de famille.

BattleKart, une croissance fulgurante récompensée aux Trends Gazelles Moyennes Entreprises 2026

BattleKart s'est illustré aux Trends Gazelles 2026 en se classant parmi les leaders des Moyennes Entreprises, avec une 1^{ère} place pour BattleKart Entertainment et une 9^e place pour BattleKart Experience. Cette double distinction repose sur une analyse rigoureuse de la croissance entre 2020 et 2024, intégrant valeur ajoutée, emploi et chiffre d'affaires.

Partie d'un seul centre en 2020, l'entreprise connaît une expansion rapide avec aujourd'hui sept sites en propre et 63 centres franchisés. Initialement présente en Europe, elle s'est développée à l'international, notamment en Australie, au Mexique et en Arabie saoudite. Elle poursuit son développement sur de nouveaux marchés comme les Etats-Unis et l'Asie avec l'ambition d'atteindre 100 centres d'ici fin 2026.

Cette croissance s'explique par un modèle solide et différenciant. BattleKart a pris le

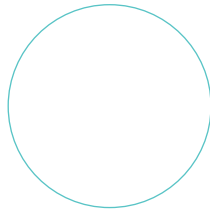
temps de structurer un concept abouti, facilement duplicable en franchise, et centré sur une expérience immersive où l'interaction entre joueurs est au cœur de la valeur proposée. L'innovation continue, tant sur le plan technologique qu'opérationnel, permet par ailleurs de garantir une qualité de service constante à grande échelle.

En combinant vision stratégique, maîtrise opérationnelle et expérience client forte, BattleKart s'impose aujourd'hui comme un acteur incontournable de l'économie du loisir expérientiel.

ILS SONT DEVENUS MEMBRES D'AKT CCI WAPI



1 | Ville de Comines-Warneton
Administration publique communale
Contact : Marie Moity



2 | Buyse Services
Entreprise agricole et automatisation
Contact : Buyse Rudy



3 | IQ4SAFE
Prévention incendie
Contact : Gossieaux Gaëtan



4 | Aliments Vermeire
Alimentation pour le bétail
Contact : Guillaume Vermeire



5 | Boel Dubois Tyvaert Industrie
Électricité industrielle et tertiaire, construction
Contact : Tyvaert Yannick



6 | Bclean4U
Société de nettoyage
Contact : Avenne Yves



7 | Moduhome
Construction & ossatures en acier - résidentiel & industriel
Contact : Bocquet Rémi



8 | Code Couleur
Peinture de bâtiments
Contact : Dechaux Dorian



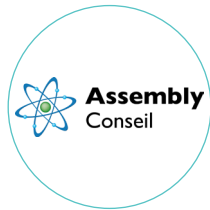
9 | Marlène Lecouvet
Secrétaire indépendante
Contact : Marlène Lecouvet



10 | JobAlto
Interim & Placement
Contact : Dassonville Johnny



11 | Valexan
Négoce matériel ferroviaire infrastructure et roulant
Contact : Schouller Léon-Philippe



12 | Assembly Conseil
Conseil pour les entreprises
Contact : De Germy Stanislas



13 | Clipeo
Photographe - Vidéaste
Contact : Fourez Sébastien



14 | Residhome du Théâtre
Hôtellerie
Contact : Rampanaux Floriane



15 | AIR Scanner Belgium
Relevés topographiques par drone
Contact : De Ponton D'Amécourt Vianney



16 | HRCM - Human Resources Career Management
Consultance HR
Contact : Meyrant Olivier



17 | AC Technic
Études acoustiques
Contact : Pecquet Léonard



18 | Cuspident
Cabinet dentaire
Contact : Kokot Matthias



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

AGENDA 2026



Retrouvez nos événements sur notre site

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 : Diction SPRL | **Imprimerie :** Imprimerie Parmentier