



alliance
centre bw

alliances

N°27 - ÉDITION AUTOMNE-HIVER 2023





Une banque bleue qui aide ses clients à passer au vert

La transition durable des activités économiques est aujourd'hui devenue incontournable.
Mais par où commencer ? À qui s'adresser ?

Notre Parcours RSE permet de mettre en évidence les risques mais surtout les nombreuses opportunités que réserve l'avenir : diminuer son empreinte carbone en diminuant sa facture énergétique, optimiser son business model en le rendant plus circulaire, attirer, conserver et motiver des collaborateurs en recherche de sens...

Envie de mettre en place un plan d'actions concret pour le développement durable de votre entreprise ?
Rendez-vous sur cbc.be/rse. Même si vous n'êtes pas client.



Décider
d'avancer.



**alliance
centre bw**

partager • inspirer • connecter



édito

4

La vie dans votre
association
d'entreprises

14

Dossier spécial
INNOVATION

42

Sport & Business

Éditeurs responsables :
Frédéric Depraetere & Frédéric Vaessen
Rue du Poirier 10 - 1348 Louvain-la-Neuve

Rédactrice en chef :
Nadine Dumortier (The Right Price)

Rédacteurs :
Véronique Forget, Philippe Sels, Rachel Tonglet

Studio :
Céline Houssa (Brainmade)

Impression et manutention :
Axedis

À l'heure de rédiger cet édito, c'est l'effervescence au sein des équipes de l'Alliance Centre BW.

Nous sommes à l'aube d'un de nos 5 événements majeurs de l'année : la Soirée des Entreprises du BW qui a lieu chaque année à la Ferme du Biéreau.

Quelle énergie et quel enthousiasme !

Le succès de ce genre d'événement ne pourrait se réaliser sans l'implication forte et l'engagement de la TEAM de l'Alliance et de nos partenaires que nous remercions.

Dans ce MAG, nous vous parlerons de thèmes et sujets qui nous tiennent à cœur et qui seront certainement source d'inspiration pour vous, chers fidèles lecteurs et membres.

Nous vous parlerons d'innovation et de digitalisation, sujets qui jouent un rôle primordial dans le quotidien de nos entreprises. L'Alliance Centre BW souhaite contribuer à renforcer les synergies entre le monde du sport et du business. Vous trouverez dans ce MAG des exemples inspirants.

BREAKING NEWS !!!!!

L'Alliance Centre BW est en perpétuelle mouvement et toujours à la recherche d'amélioration, que ce soit en termes d'image ou de process.

Avec des administrateurs de l'Alliance et des experts, nous avons lancé il y a quelques mois un groupe de travail dont la mission était de réfléchir à « Comment moderniser la communication et l'identité visuelle de l'Alliance Centre BW ».

C'est avec beaucoup de fierté que nous vous invitons à découvrir dans ce 27^e Alliance MAG les fruits de nos cogitations.

Ce qui nous définit et qui nous différencie : c'est l'Humain avec un grand H.

Le positionnement de votre association d'entreprise s'articule autour de 3 maîtres mots : le **Partage**, l'**Inspiration** et la **Connexion**.

Les relations et interactions et la convivialité sont dans l'ADN de l'Alliance Centre BW.

Nous continuons à nous engager avec force à faire vivre ces valeurs lors de nos nombreuses activités.

Nous vous souhaitons d'ores et déjà une magnifique année 2024, année placée sous le signe de nouvelles élections, de changements ou d'évolutions possibles du paysage économique et politique de notre région. Vous pourrez compter sur une équipe déterminée et impliquée en 2024 pour défendre vos intérêts et faciliter votre développement local.

Bonne lecture

Frédéric et Frédéric

La vie dans votre association d'entreprises

5

NOUVEL UNIVERS GRAPHIQUE POUR L'ALLIANCE CENTRE BW

Votre association d'entreprises a décidé de moderniser son image

6

LES THERMES DE NOIRMONT

Avantage pour les membres

7

CIRCLEDEV

Avantage pour les membres

8

GRAND COCKTAIL ANNUEL DES ENTREPRISES

Photos de l'événement du 4 octobre à Waterloo

9

AGENDA GRANDS ÉVÉNEMENTS À VENIR

29 JANVIER : lunch des bourgmestres et échevins
6 FÉVRIER : mémorandum UWE et UCM

11

BIENVENUE À NOS NOUVEAUX MEMBRES !





association
d'entreprises

partager
inspirer
connecter

les acteurs économiques
du centre du Brabant wallon



380
entreprises
membres



alliance
centre bw

Un nouvel univers graphique pour l'Alliance Centre BW



alliance
centre bw

partager • inspirer • connecter

Votre association
d'entreprises
a récemment
décidé de
moderniser son
image pour mieux
représenter

ses valeurs et ses objectifs. Dans
cette optique, nous avons choisi
de mettre en avant 3 mots
clés, associés à des couleurs
spécifiques, qui définissent
l'essence même de
l'Alliance Centre BW et son
dynamisme.

Le premier mot clé est **PARTAGER**, représenté par la couleur parme. Cette couleur douce et apaisante évoque la collaboration et l'échange d'idées au sein de notre association. En effet, l'Alliance Centre BW encourage ses membres à partager leurs connaissances, leurs ressources et leurs expériences, favorisant ainsi la croissance collective et le développement des entreprises locales.

Le deuxième mot clé est **INSPIRER**, symbolisé par l'orange, une couleur vive et énergique représentant le dynamisme, le positivisme, la créativité et l'innovation. L'Alliance Centre BW souhaite inspirer ses membres à repousser les limites, à se réinventer et à trouver des nouvelles solutions durables pour faire face aux défis du monde des affaires.

Enfin, le troisième mot clé est **CONNECTER**, en rouge, une couleur riche et profonde qui symbolise l'interaction et l'engagement. Elle rappelle l'importance des relations humaines et du développement de connexions utiles au sein de l'association. L'Alliance Centre BW favorise les rencontres et échanges entre ses membres, créant ainsi un réseau solide et dynamique.

Nous n'avons pas choisi le vert kaki par hasard pour le **nom de notre association** et dans notre nouveau logo. Cette couleur évoque la croissance, l'innovation et le renouveau, également la nature et l'écologie.

L'Alliance Centre BW souhaite encourager ses membres à repousser leurs limites et à explorer de nouvelles opportunités.

En modernisant son image, l'Alliance Centre BW montre son engagement envers la collaboration, l'innovation et la connexion. Cette nouvelle identité visuelle reflète les valeurs de votre association et sa volonté de soutenir la croissance économique ainsi que le développement durable des entreprises locales.

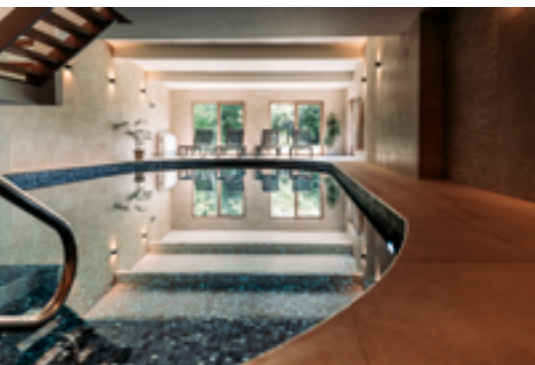


www.alliance-centrebw.be

Thermes de Noirmont

AVANTAGE
MEMBRE
-20%

Les Thermes de Noirmont, dans son ambiance intimiste de maison de campagne, vous propose un moment de ressourcement entièrement privatisé. Profitez d'une parenthèse détente inégalée au milieu des campagnes brabançonnaises.



AVANTAGE MEMBRE DE L'ALLIANCE CENTRE BW (ENTREPRISE EN ORDRE DE COTISATION 2023) :

- **Réservation pour minimum 3 personnes aux thermes du lundi au jeudi inclus (entre 8h et 22h) : 20% de réduction jusqu'au 25 avril 2024.** Valable pour toute personne travaillant dans une entreprise membre de l'Alliance Centre BW. Pour être valable, votre demande de réservation doit être faite via votre email professionnel !
- Vous êtes dirigeant d'entreprise et vous ne savez pas quoi offrir aux personnes qui travaillent avec ou pour vous en cette période de fêtes ? Nous vous invitons à leur proposer du bien-être.
- Vous souhaitez organiser des team buildings/formations 'anti-stress', 'comment gérer son stress' ou 'comment se relaxer quand le stress s'installe' dans notre espace détente ? Nous pouvons accueillir jusqu'à 20 personnes entre 10h et 22h.

Si l'idée vous tente, contactez-nous et nous vous trouverons la formule qui vous convient !

Tél. 081 61 16 05 ou par email info@thermesdenoirmont.be.





La Fresque du Climat

Avez-vous déjà une idée d'activité originale, ludique et utile pour débiter votre verre ou repas de fin (ou de début) d'année entre collègues ?



La Fresque du Climat est un atelier collaboratif et pédagogique très populaire destiné à faire comprendre de manière ludique et accessible les dernières avancées de la science sur les enjeux climatiques. L'animation est basée sur un jeu de 42 cartes issues des rapports scientifiques du GIEC. Il n'y a donc aucun jugement et aucune culpabilisation, rien qu'un partage de connaissances. C'est fun, simple et instructif !

PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Eric De Vreese – Circle Dev

0475 55 08 95

eric.devreese@circle-dev.com

www.circle-dev.com



Déjà décidé à organiser une Fresque du Climat dans votre entreprise ?

Profitez de votre avantage membre de l'Alliance Centre BW :

- > FRESQUE DU CLIMAT :
750 € HTVA par table de 4 à 8 participants
- > Consultance en stratégie de développement durable :
500 € HTVA par demi-journée

AVANTAGE
MEMBRE
-20%

**AVANTAGES MEMBRE À MEMBRE :
20% DE RÉDUCTION**

FAITES VOTRE DEMANDE À L'AIDE DE VOTRE EMAIL PROFESSIONNEL.

Vous souhaitez vivre cette expérience avec d'autres entrepreneurs ?

L'Alliance Centre BW vous donne rendez-vous au CEI **Louvain-la-Neuve le 18 janvier 2024 de 15h30 à 18h30** pour un atelier Fresque du Climat.

Participation : **15 € HTVA/pers.**

1 représentant/entreprise membre.

Toutes les infos sur www.alliance-centrebw.be

Le 4 octobre 2023

Grand cocktail annuel des entreprises à Waterloo

Ce cocktail était organisé par l'association d'entreprises Alliance Centre BW et Waterloo Plaza à la ferme de Mont-Saint-Jean. Il a réuni plus de 600 entrepreneurs choyés par des artisans de bouche locaux d'exception.



Xavier VANDOREN, Site & Sales Manager SAGA MERCEDES WATERLOO • **Frédéric DEPRAETERE**, Coprésident Alliance Centre BW • **Florence REUTER**, Bourgmestre Waterloo • **Philippe GRATON**, Artiste Photographe • **Véronique FORGET**, Directrice Alliance Centre BW • **Didier de Radigués**, Artiste Photographe • **Frédéric VAESSEN**, Coprésident Alliance Centre BW



Lionel REUL, Fondateur HIGH SECURITY et dirigeant de plusieurs entreprises
Olivier HAUWAERT, Administrateur délégué HIGH SERVICES



Alain BOCK, Administrateur B-INNUENDO & Responsable Belux de SOBOX Formations
Isabelle Dujardin, Directrice Commerciale Brabant wallon CAPITALATWORK FOYER GROUP



Xavier VANDOREN, Site & Sales Manager SAGA MERCEDES WATERLOO
Catherine DETRY, Gérante boutiques ROUSSEL, Présidente de l'association des commerçants et du Royal Syndicat d'initiative de Waterloo



Véronique Forget, Directrice Alliance Centre BW
Pierre-Frédéric NYST, Président UCM
Charlotte JACQUET, Responsable Développement Alliance Centre BW

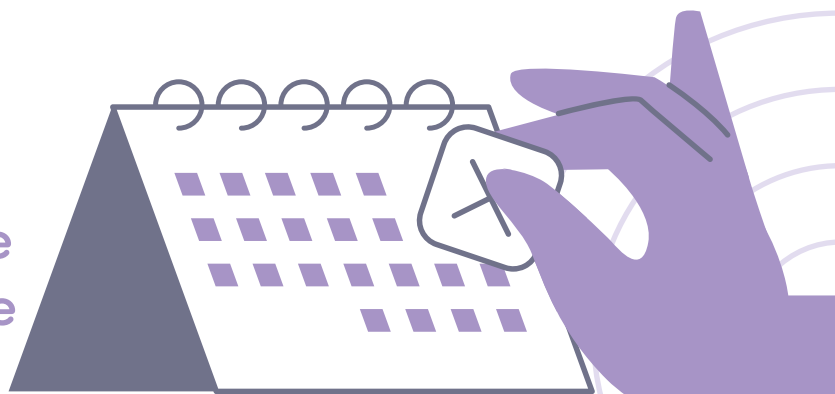


Christophe NOEL, Senior Intellectual Property Attorney GEVERS
Axelle PEETERS, MyNextStep – HR Consulting & Career Coaching
Christophe THIENPONT, Account Manager CANAL Z
Geoffroy DUMONCEAU, Chief Development Officer BVI.EU



AGENDA

Déjà quelques incontournables dans le programme de l'Alliance Centre BW en 2024



29 janvier	Lunch des bourgmestres et échevins à Musica Mundi
6 février	Lunch conférence avec les présidents de l'UWE et UCM
23 avril	Forum Mind & Market Louvain-la-Neuve
27 mai	AG de l'Alliance Centre BW chez Land Rover Wavre
2 octobre	Grand cocktail des entreprises à Waterloo
21 novembre	20 ^e soirée des entreprises du BW



LUNCH DES BOURGMESTRES



29 janvier 2024
à partir de 11h30



Musica Mundi
Waterloo



avec la complicité de



MÉMORANDUM UWE ET UCM EN VUE DES ÉLECTIONS DE 2024

MARDI 6 FÉVRIER 2024 À 12H00

📍 **La ferme de Mont-Saint-Jean - Waterloo**

- > Les défis à relever, les mesures à prendre
- > Les revendications et positions des entreprises

ORATEURS :

Pierre Mottet, Président de l'UWE & **Pierre-Frédéric Nyst**, Président de l'UCM
Organisateurs lunch-conférence : **Alliance Centre BW** et **Cercle du Lion**



« L'entreprise doit contribuer à un développement qui permettra aux générations futures de continuer à prospérer, dans un environnement préservé. La responsabilité des élus sera de nous y aider en créant un contexte favorable. »



Pour un suivi rigoureux
du nettoyage de votre entreprise

clean power
●●●●●

Produits écolabellisés

Mont-Saint-Guibert - 0 10 84 84 10 - info@cleanpower.be

BIENVENUE



BIZZUP

Laetitia Veys

0488 14 81 23

lv@bizzup.biz

www.bizzup.biz

Avenue Comte Gérard d'Ursel 154
1390 Grez-Doiceau



BizzUP accompagne les porteurs de projet qui veulent s'épanouir à travers une carrière dans l'entrepreneuriat à passer du rêve à la réalité en construisant avec eux des fondations solides pour créer les conditions idéales à un succès durable.

BizzUP accompagne également les entrepreneurs qui peinent à trouver le chemin de la rentabilité en les aidant à prendre du recul sur leur mode de fonctionnement, à identifier les zones d'amélioration et à mettre en place des stratégies efficaces pour atteindre les objectifs qu'ils se fixent et ainsi donner un nouvel élan à leur projet professionnel.

BizzUP pratique la finance humaniste en mettant la finance au service de l'entrepreneur et le mode de fonctionnement de l'entrepreneur au service de ses finances et de celles de son entreprise.

BizzUP collabore depuis 10 ans avec Azimut et depuis 5 ans avec Yncubator.



Oser prendre du recul ou poser un regard positif sur soi, son équipe, ou pour son entreprise, revoir la dynamique de l'équipe, prendre du temps pour mieux se connaître, réinventer son parcours professionnel...

AutrePrendre a développé une méthode d'accompagnement positive, ludique et collective, à destination de chacun et des équipes, qui place l'Humain au cœur de ses interventions. Notre boîte à outils regorge de propositions d'accompagnements à long terme et d'ateliers qui boostent le changement et redonnent du sens. Que vous soyez entrepreneur solo ou d'une PME, membre d'une équipe ou une personne en recherche d'un nouveau cap professionnel, AutrePrendre vous accompagne en vous emmenant en-dehors de votre quotidien et en s'appuyant sur la puissance de l'intelligence collective !

Envie d'en savoir plus sur cette méthode ? Contactez-vous !



AUTREPRENDRE

Marie Degrève & Christophe Ralet

0470 02 51 35

info@autreprendre.be

www.autreprendre.be

www.linkedin.com/company/autreprendre/

The Gate

Rue du Fond Cattelain 2
1435 Mont-Saint-Guibert



VELUX

Sabine Pauquay & Yves Sottiaux

010 42 09 09

www.velux.be

Boulevard de l'Europe 121

1301 Bierges



Notre société, VELUX, est un leader mondial dans le secteur des fenêtres de toit et de ses accessoires. Fondée en 1941 au Danemark, nous avons établi une réputation d'excellence en offrant des produits innovants et de haute qualité. Notre gamme comprend des fenêtres de toit manuelles et motorisées pour toit plat et toit en pente, des stores intérieurs, accessoires extérieurs et des solutions de ventilation pour améliorer le confort de l'habitat.

Soucieux de l'environnement, nous nous engageons à utiliser des matériaux durables et éco-responsables. Notre expertise en matière d'éclairage naturel et d'aération permet d'améliorer la qualité de vie de nos clients tout en optimisant l'efficacité énergétique de leurs espaces. Aujourd'hui, nous continuons d'innover pour offrir des solutions contemporaines et esthétiques qui répondent aux besoins de nos clients à travers le monde.



LE PLUS GRAND ORGANISME DE CONTRÔLE

100% BELGE




EFFICACE ET DIGITAL

 DÉTECTION DES FUITES



 ÉLECTRICITÉ



 GAZ



 ASCENSEURS



 LEVAGE



BASÉ PRÈS DE CHEZ VOUS

📍 **AXIS PARC, MONT-SAINT-GUIBERT**

SCAN ME



 info@aceg.be

BIENVENUE



GOSTORE

Christophe TAMINIAUX

010 39 62 99

info@GoStore.be

www.GoStore.be

Parc Jaurdinia

Rue des Sablières 45 (Unité 55)

1435 Mont-Saint-Guibert



Depuis 2015, **GoStore** est spécialisée en protections solaires – pergola & outdoor living – véranda.

- Pergola bioclimatique, pergola à toile rétractable, pergola à toiture fixe
- Véranda – extension
- Carport
- Poolhouse
- Stores intérieurs, stores screen extérieurs, rideaux et voilages, avec ou sans pose
- Bannes solaires et stores verrière
- Aménagements de terrasses et département HORECA

3 grands show-rooms sont à votre disposition, à Mont-Saint-Guibert (BW), à Mons (Hainaut) et à Allour (Liège). Vous y découvrirez nos différentes familles de produits en taille réelle.

- 20 personnes en interne, dont nos propres équipes techniques
- Étude de projet en show-room – fabrication sur-mesure – installation par nos équipes de pose
- Près de 500 projets par an, tous produits confondus
- Prioritairement sur rendez-vous



Le groupe **Composil** lance la première filière de réemploi et recyclage de dalles de moquettes de bureaux en Belgique afin d'accélérer la transition obligatoire du secteur de la construction/immobilier vers plus de durabilité.

La production d'1 m² de moquette nécessite 5 kg de pétrole raffiné. Nous sommes partis d'un constat saisissant. À défaut d'opportunités de revalorisation, ces dalles de moquette vont de manière systématique à l'incinérateur lors de leur remplacement. Nous avons donc créé une solution structurelle pour favoriser le réemploi de dalles utilisées plutôt que le remplacement systématique par du neuf.

Concrètement, Compositil ReUse propose donc une solution à ce problème. Les dalles de moquettes dont les clients veulent se séparer seront enlevées, reconditionnées et stockées par une entreprise sociale de travail adapté. Les dalles réutilisables seront remises sur le marché et vendues par nos soins tandis que celles non réutilisables seront upcyclées par un fabricant de moquettes. L'impact positif de cette solution se compte en tonnes de CO₂ épargnées ainsi qu'en pétrole sauvé.

Compositil propose désormais une solution globale et circulaire afin de maximiser l'utilisation de chaque étape de la durée de vie du produit : de l'utilisation au réemploi tout en passant par le recyclage. Cela s'aligne parfaitement avec notre philosophie et slogan connu de tous à présent : **We Care**.



COMPOSITIL

Sophie Beauquin

010 23 39 20

0476 26 64 19

sb@compositilreuse.eu

www.compositil.eu

Avenue Fleming 10

1300 Wavre



BO PARTNER

Elodie Guelette

081 94 62 16

0477 63 46 94

Chaussée de Namur 433

5310 Waret La Chaussée



Gestion du parc informatique : BO Partner s'assure que le socle de base de ses clients (infrastructure, réseau, support) soit disponible, innovant et performant.

Transformation Applicative : nous accompagnons les entrepreneurs dans l'évolution de leurs outils informatiques existants et dans la recherche de logiciel précis (cahier des charges).

Business Intelligence (Power BI) : nous créons des rapports et tableaux de bord dynamiques à disponibilité des dirigeants et de leurs équipes. Ces dashboards sont mis à jour automatiquement chaque nuit et vos chiffres sont visibles 'anytime, anywhere, anyhow'.

Cyber Sécurité : nous aidons dans l'identification des risques en cyber sécurité, comment éviter les attaques, comment sensibiliser au mieux les collaborateurs ET le comité de direction (comment gérer une situation de crise).

Gouvernance IT : support pour le développement de la stratégie informatique, renforcement de l'implication & responsabilisation en interne, mise à disposition d'un Management IT-ad interim si besoin.

Dossier INNOVATION



15

MIND & MARKET ET THE POD

* The POD, le hub digital du Brabant wallon
* 16^e édition du Forum Mind & Market le 23 avril

21

VERIXI

Un opérateur télécom 100% belge

28

Axis Parc

Innovation pour la mobilité, le bureau, les sportifs,
la communication

31

CAPITALATWORK FOYER GROUP

Acteur innovant en gestion de patrimoine

34

UCM

L'innovation au service du client

37

CLEAN POWER

Une entreprise culturellement engagée pour
l'amélioration de ses services

38

WALK LAW FIRM

LawGate : trop d'entreprises renoncent à exiger
le paiement de leurs factures

41

IBA

L'art de recruter en équipe

23



**LES AVENTURES
D'UNE START-UP EN
BRABANT WALLON**



La digitalisation au service des entreprises : découvrez The POD, le hub digital du Brabant wallon

pod

La révolution numérique est une réalité incontournable. Dans un monde en constante évolution, les entreprises, qu'elles soient grandes ou petites, doivent continuellement s'adapter ou risquer d'être laissées pour compte. D'une automatisation du processus de vente, à la protection des données en passant par l'amélioration de l'expérience client, le digital s'impose dans toutes les entreprises qui veulent rester compétitives.



Comment orchestrer de manière optimale cette omniprésence du numérique ? Comment faire son choix parmi la multitude d'outils à disposition des entreprises ? Que faut-il prioriser selon les besoins de son entreprise et de ses clients ?

C'est un des constats sur base desquels The POD (The Place of Digital) a été créé. The POD se positionne en tant qu'acteur clé du numérique en Brabant wallon. Son objectif : dynamiser l'écosystème, rassembler et fédérer les acteurs du secteur en leur permettant d'échanger, de s'inspirer et de se former.

The POD : le nouveau Hub Digital du Brabant wallon

Fondé en juin 2022, The POD, en tant que hub digital, est l'endroit privilégié où les nouvelles technologies numériques sont mises au défi et se partagent.

Le Brabant wallon se distingue comme l'une des provinces les plus influentes dans l'économie wallonne. 24% des entreprises et 40% des start-up actives dans le numérique en Wallonie y trouvent leur ancrage¹.

1. Agoria. Publié le 31 mai 2022, 'The POD : le nouveau place to be pour les entreprises du digital en Wallonie.'

A collection of 3D geometric shapes in a vibrant purple color, including circles, triangles, and irregular polygons, scattered across the top left of the page.

BRAIN
MADE
—

**“We are a
creative
agency”**

Marketing & Strategy
Social Media | Brand Activation
Web & App | Graphic Design
Packaging | Event

brainmade.be



Au cœur de sa mission, The POD se veut être un véritable écosystème numérique, un point de rencontre entre un large panel d'acteurs : petites, moyennes ou grandes entreprises technologiques, entreprises en quête de croissance, investisseurs privés et publics, chercheurs, centres de formations et d'innovation stratégique,...

The POD sert donc de porte d'entrée du quartier digital dans le Brabant wallon et au-delà, favorisant la collaboration et le partenariat entre les différents acteurs. Un lieu d'inspiration, d'échanges et de formation avec une ouverture régionale, nationale et internationale.

La mission de The POD s'articule autour de 3 objectifs :

En tant que catalyseur de l'expertise des entreprises, des start-up digitales et des acteurs de la formation, le nouveau hub digital souhaite **faciliter les échanges** entre les acteurs en proposant des ateliers de partage d'expériences sur des thématiques numériques telles que la cybersécurité, la transformation cloud, le big data, etc.

Il offre également **un espace inspirant**, où l'on peut s'imprégner des succès d'entreprises internationalement reconnues et participer à des conférences animées par des experts renommés. À titre d'exemples, en juin dernier ont eu lieu deux conférences, l'une portant sur la nouvelle directive NIS 2 et la cybersécurité organisée en partenariat avec Agoria, et l'autre sur les enjeux de

l'intelligence artificielle, organisée en partenariat avec Digital Wallonia4.ai, l'Agence du Numérique et Agoria.

Enfin, The POD organise **des formations adaptées** à différents niveaux de compétence, de l'expert à l'initié, pour les aider à avancer en compétences et/ou entretenir celles déjà acquises afin de devenir des experts dans le domaine numérique.

La vision de The POD est claire : soutenir la croissance et le renforcement d'un écosystème composé de différents acteurs en les aidant à adopter et maîtriser des technologies de pointe et contribuer au développement des compétences.



Quelle place pour la Wallonie ?

quel rôle pour nos PME dans la course mondiale à l'IA ?



L'Alliance Centre BW et The POD : une collaboration au service des PME

À l'heure de la transformation numérique accélérée, les PME font face à une série de défis en constante évolution. Des initiatives telles que l'Alliance Centre BW et The POD se sont engagées à être à leurs côtés dans cet environnement en mutation, en favorisant la formation, la connexion et le partage d'expériences entre pairs. L'enjeu majeur est de rester toujours alignés avec les besoins des acteurs du secteur et ceux qui font appel à leurs services pour trouver des solutions et opportunités utiles à leur développement.

Concrètement, quels sont les besoins digitaux des PME ?

Pour que les PME restent compétitives, visibles sur le marché et répondent aux attentes des clients tout en accélérant le traitement des informations, elles doivent surmonter une série de défis numériques. Cela comprend l'amélioration de l'expérience client grâce à des interfaces numériques conviviales, la sécurisation des données face à la montée des cyberattaques, la mise en place du travail à distance et de la collaboration en ligne, ainsi que l'automatisation des processus opérationnels et de vente.

Pourtant, cette transformation numérique exige bien plus qu'un simple ajout d'outils. Il est essentiel que ces outils soient intégrés de manière efficace et adoptés par les membres de l'équipe dans leur routine quotidienne. C'est pourquoi l'investissement dans la formation de l'équipe revêt une importance primordiale, au moins aussi

essentielle que les investissements en équipements et/ou en software.

De plus, l'automatisation des processus doit être mise en place progressivement pour minimiser les perturbations au sein de l'entreprise. En cas de complexité ou de doute, faire appel à des experts en technologies numériques est fortement recommandé. Ils sauront offrir des conseils avisés et aider à hiérarchiser les décisions à prendre.

Dans cette perspective, **l'Alliance Centre BW et The POD ont choisi de collaborer pour rapprocher les entreprises dans leur transition numérique.** Cette collaboration vise à offrir une meilleure visibilité aux expertises et aux ressources diverses présentes au sein de l'écosystème brabançon, permettant ainsi aux PME de trouver les partenaires dont elles ont besoin pour relever les défis numériques et renforcer leur capacité à s'adapter, à innover et à réussir sur le marché.

Au cours des prochains mois, l'Alliance Centre BW et The POD, en partenariat avec d'autres acteurs, organiseront une série d'événements visant à stimuler l'interaction et à favoriser le développement numérique en Wallonie. Ces événements s'adressent aux entreprises désireuses de se former sur divers aspects du numérique, de s'inspirer des meilleures pratiques de leurs pairs et de partager leurs expériences.

Vous retrouverez ces événements sur www.alliance-centrebw.be et <https://podbw.be/>



Le Forum Mind & Market Louvain-la-Neuve revient le 23 avril 2024 pour sa 16^e édition



L'équipe Mind & Market s'était fixé l'objectif d'accueillir plus de 100 porteurs de projets et 1000 visiteurs lors de la 15^e édition, et elle l'a atteint avec succès ! Pour l'année 2024, leur ambition demeure tout aussi élevée, avec l'intention d'offrir encore plus d'interactions, d'activités et d'opportunités, tant pour les porteurs de projets que pour les experts et les visiteurs présents.



Le Forum Mind & Market est une initiative conjointe de l'UCLouvain et de l'Alliance Centre BW. Cet événement incontournable constitue une plateforme unique réunissant porteurs de projets, start-up, entrepreneurs, experts et divers acteurs de l'écosystème entrepreneurial de la Belgique francophone. Ils y partagent leurs

idées innovantes, explorent des opportunités et créent des synergies pour dynamiser l'entrepreneuriat dans la région.

Le Forum se distingue par ses multiples activités : les sessions de pitches, le Brain Bar (un atelier d'intelligence collective pour résoudre des défis concrets), des speed-meetings (offrant des opportunités de rencontres entre les start-up et les CEO/experts financiers), ainsi que le Boost Your Sales (un atelier axé sur la stratégie de vente), parmi d'autres.

L'objectif de toutes ces activités est d'aider les porteurs de projets à confronter leurs idées au marché, à identifier des opportunités de développement et de croissance, et à établir de nouveaux partenariats.

Depuis sa création en 2009, de nombreux membres de l'Alliance Centre BW ont apporté leur contribution précieuse à ce projet phare de notre association d'entreprises.

Rejoignez-nous au Forum Mind & Market à Louvain-la-Neuve le 23 avril 2024, pour une journée dédiée à l'innovation entrepreneuriale, que ce soit en tant que porteur de projet, partenaire ou simple visiteur.

Pour plus d'informations sur Mind & Market, rendez-vous sur le site web www.mindandmarket.com

ou contactez

info@mindandmarket.be.

Vous y trouverez ultérieurement les renseignements par rapport à l'événement.



Envie d'en discuter ?

Tel : 010/77.90.37

Email : alliancebw@verixi.be

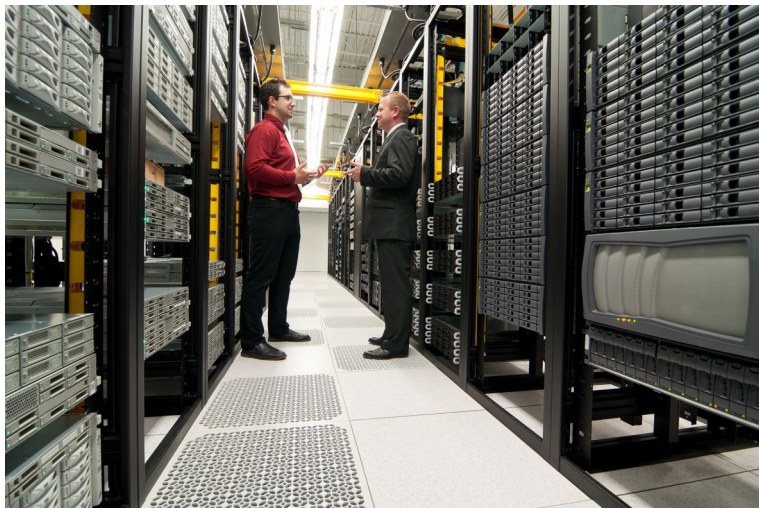
Remise membre: 10% la 1ère année.

VERIXI S.A.

Rue Edouard Belin, 3 | B-1435 Mont-Saint-Guibert | TVA BE 0818.953.776
Support 24/7 0800 29 599

Les membres de l'Alliance BW ont-ils une bonne connexion à Internet ?

Zoom sur notre membre **VERIXI**, fournisseur d'accès à Internet qui a la particularité de posséder son propre réseau de fibres optiques (déployé dans de nombreuses communes du Brabant Wallon), et accessible aussi bien aux grandes et moyennes entreprises qui ont de grands besoins, qu'aux petites entreprises et aux indépendants. Verixi est aussi capable de fournir Internet à grande vitesse via la ligne téléphonique, la ligne de câble TV, et les fibres optiques de tous les autres opérateurs.



Où sont vraiment stockées vos données ?

La société **MAEHDROS** fournit des solutions d'hébergement pour votre site Internet et pour vos applications-métiers (CRM, ERP, ...).

Vos données sont hébergées dans un environnement ultra-sécurisé à Gembloux, à Villers-Le-Bouillet (Liège), à Bruxelles ou en Flandre selon vos besoins.

Avec nous, vos données sont en sécurité et à proximité.

BESOIN D'AIDE POUR VOS SERVEURS ? DEMANDEZ A MAEHDROS !

Tel : 010/39.16.17

Email : alliancebw@maehdros.com

Remise membre: 10% la 1ère année.

MAEHDROS S.A.

Une agence à Mont-Saint-Guibert, une autre à Huy.
BE 0875.036.901



MAEHDROS
INTERNET SERVICES

VERIXI

TELECOM & INTERNET

Un opérateur télécom 100% belge

Situé en Brabant wallon mais présent partout en Belgique, Verixi est actif dans deux domaines : la fourniture d'accès ou encore l'hébergement de serveurs en datacenters. Bien plus qu'un simple opérateur, Verixi offre des services de qualité.

Piery Garot est passionné par les télécommunications depuis qu'il a 15 ans. Après avoir travaillé chez un opérateur international de grande envergure, il a eu envie de créer son propre fournisseur d'accès à internet.

En 2003, une première expérience professionnelle lui permet de s'apercevoir qu'il apprécie tout particulièrement le service aux entreprises.

En 2009, il crée Verixi qui, dans un premier temps, se positionne en fournisseur d'accès sur fibres optiques pour des sociétés de grandes tailles.

Petit à petit, Verixi établit un réseau de plus de 2000 kilomètres de fibres à travers tout le territoire national.

« Dans certains parcs d'affaires, nous avons ouvert nos propres tranchées, installé nos infrastructures et nos câbles et nous avons l'intention de continuer dans d'autres parcs du Brabant wallon. »

Aujourd'hui, Verixi est devenu un opérateur de télécommunications belge incontournable, implanté à Mont-Saint-Guibert, près de Louvain-la-Neuve.

Verixi excelle dans deux domaines. Son activité principale reste la fourniture d'accès internet à très grande vitesse, via son réseau de fibres optiques que l'entreprise gère elle-même. Mais la société propose également aux entreprises des connexions via le câble TV, via le câble du téléphone et même via les réseaux de fibres optiques des autres opérateurs. De plus, Verixi propose l'hébergement de serveurs en centre de données en Belgique.

« Nous hébergeons les serveurs de nos clients dans les datacenters. Cela leur permet d'avoir un environnement totalement sécurisé. Inutile de consacrer une salle entière à l'ICT au sein de leur société, d'investir dans des systèmes onéreux de protection contre les incendies et les inondations. »

Il y a onze centres de données disponibles dont notamment à Gembloux, à Villers-le-Bouillet (Liège), à Gand, à Bruxelles et à Anvers.

LES AVANTAGES DE VERIXI

- ✔ Opérateur 100% belge
- ✔ Connexion internet stable et fiable
- ✔ Accès à internet à très haute vitesse depuis le data center et/ou le siège de l'entreprise
- ✔ Transit IP, VPN, lien ethernet, ligne louée et en colocation (rack dans un datacenter)
- ✔ Aucune limite en termes de volume de trafic et d'utilisateurs simultanés
- ✔ Helpdesk interne à la société, accessible 24h/24, 7j/7, en Belgique
- ✔ Service personnalisé avec un contact dédié
- ✔ Couverture du réseau à 99%

UCM.be



Un **INDÉPENDANT SEREIN** ,
c'est possible ?

Nos **MEMBRES** ont
déjà la **RÉPONSE** !

Soyez représenté et découvrez les 7 avantages
à devenir membre d'UCM : recouvrement de créances, informations du service
juridique, formations multiples et réseautage...

Rejoignez-nous sur [UCM.be/mouvement](https://www.ucm.be/mouvement)

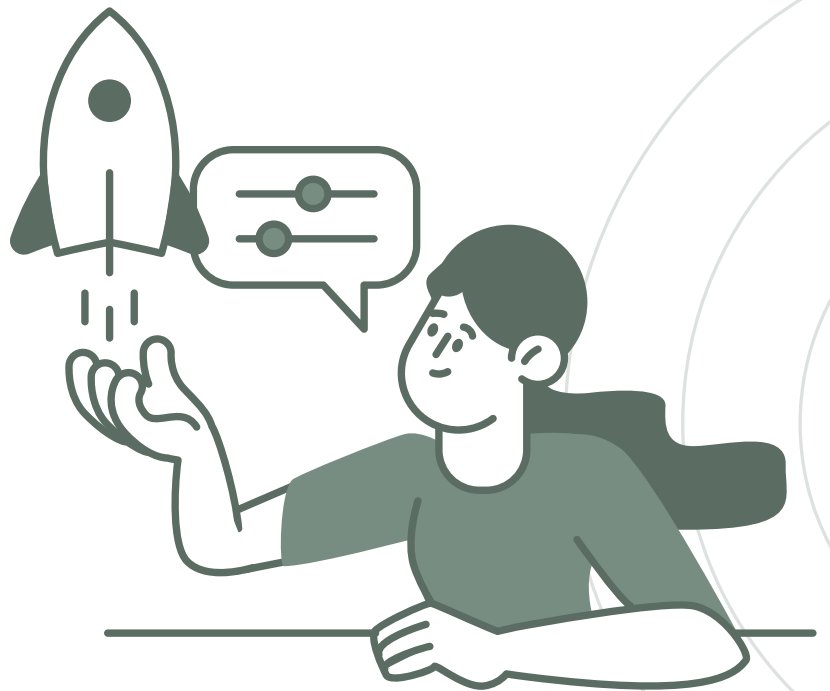


BERTRAND

Atypic
Louvain-la-Neuve

UCM indépendants
& unis

LES AVENTURES D'UNE START-UP EN BRABANT WALLON



Le BW est territoire du futur. Il est terre de start-up (SU). Il y a les SU simplement innovantes et les SU vraiment disruptives. Le monde des entreprises change au rythme des SU disruptives.

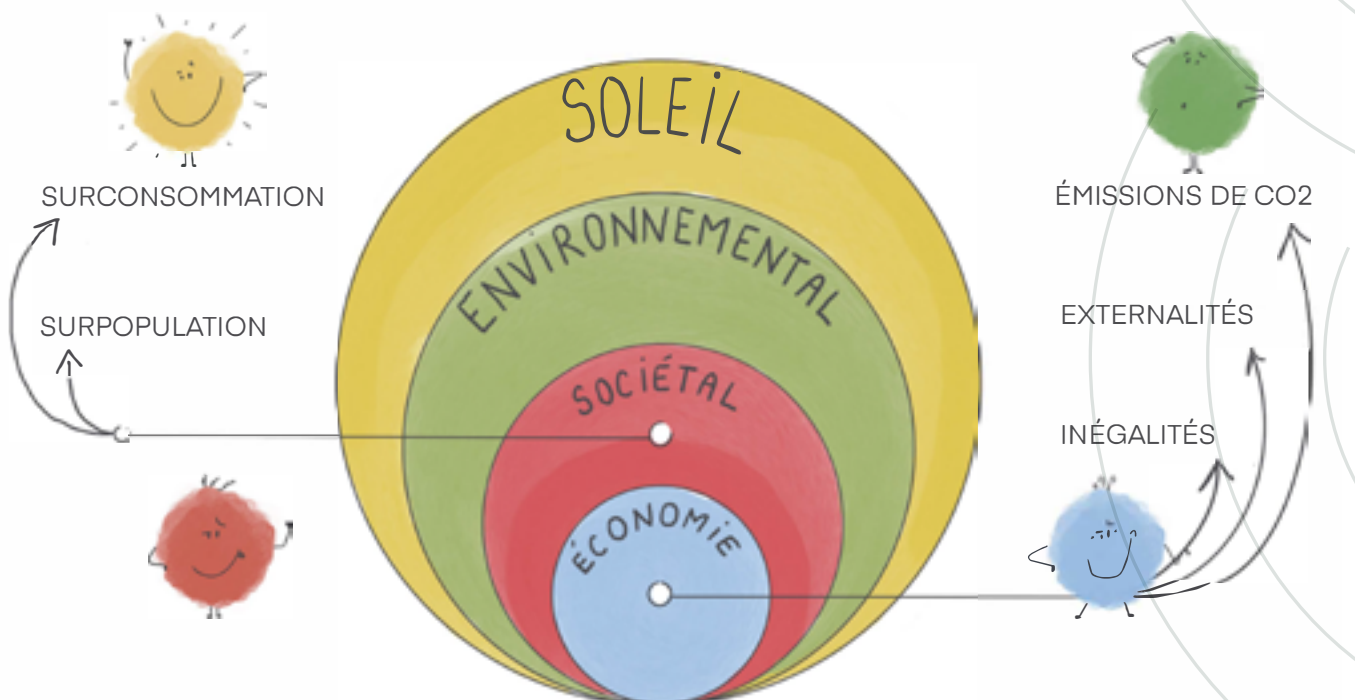
Le grand changement appelé 'à venir', c'est la transition du développement économique en développement durable. Les entreprises gagnantes oseront un reporting sur la durabilité et des SU disruptives donneront les clés du tel reporting.

Le point de départ est de voir le Monde en couleurs, des systèmes emboîtés les uns dans les autres comme des poupées russes où les flux insoumis perturbent les systèmes qui leur sont hiérarchiquement supérieurs.

Ensuite la grande question est 'où atterrir ?'

Voir le monde en couleurs

Des systèmes emboîtés, des flux insoumis



Localisons le développement durable

Ses atténuations, adaptations, régénérations



PARTICIPONS ACTIVEMENT À UN DÉVELOPPEMENT PLUS DURABLE

AUX « CROISADES GREENDEAL » NÉCESSAIRE, MAIS SANS RETOMBÉES DIRECTES

À UN « DESIGN TERRITORIAL » POSSIBLE SEULEMENT SI INITIATIVES CONVERGENTES

PARLONS-EN, DÉBATTONS ENSEMBLE

DE LA RÉSILIENCE DE NOTRE CADRE DE VIE COMMUN

ET D'Y LOCALISER NOTRE DÉVELOPPEMENT DURABLE

EN PARLER C'EST DÉJÀ LA CLÉ!



Label 'Greendeal' = Gagner ses ailes

Depuis toujours la comptabilité fournit le squelette du reporting. Les commentaires qui l'accompagnent en donnent la viande.

La marge brute donne la place de l'entreprise sur les chaînes internationales de valeur ajoutée. La transition du développement économique vers le développement durable signe le branlebas de combat sur les composantes de cette marge brute : la géographie du chiffre d'affaires, l'origine des matières, la transparence sur les sous-traitants.

Pour participer au développement durable, les entreprises pivotent. Pour leur image de marque, elles annoncent haut et fort leurs avancées dans les matières 'Environment Social Gouvernance (ESG)'. Les entreprises plus actives recourent à des labels reconnus tels que BCorp, Ecovadis, ISO 14001,...

Les autorités européennes, pour éviter des dérives de 'greenwashing', réglementent le reporting ESG, **un encadrement fondé sur 3 axes :**

- 1. Un référentiel des activités soumises aux objectifs du Green Deal (la Taxinomie)**
- 2. Une orientation des financements vers ceux qui accélèrent la transition (la SFDR = Sustainable Finance Disclosure Regulation).**
- 3. Des directives sur un reporting d'informations non financières sur leur caractère 'soutenable' (NFRD et CSRD).**

Les banques sont soumises à de nouvelles obligations de quota de 'crédits durables'. Selon la nature des investissements financés,

elles doivent constituer des réserves plus ou moins grandes. Inversement, elles peuvent adapter à la baisse ou non leurs conditions. Même les shareholders purs et durs finiront bien par se sentir concernés.

Dans le cadre du 'greendeal', seules les grandes entreprises sont soumises à la participation au marché européen des émissions de CO₂ (ETS) et aux reportings CSDR. Ces reportings seront audités.

Pour les rédiger, les grandes entreprises récolteront des informations auprès de tous leurs partenaires commerciaux. Pour nos PME locales, ne pas en tenir compte serait ignorer 'l'effet de ruissellement' et se couper des grands comptes.





Label 'BW friendly' = Garder ses racines

La marge brute et le cash flow sont des chiffres clés pour les actionnaires. La différence entre les 2 est pleine d'infos pour le reporting RSE aux 'parties prenantes' : pouvoirs publics locaux, fournisseurs des circuits courts, vos employés, citoyens,... Encore faut-il retraiter toutes vos dépenses en au moins **5 rapports aux 'stakeholders' qui ont du sens** :

1. Système de management de l'énergie (SME) bien connu un peu relooké avec élimination des déchets et consommations locales (utilities) d'eau, de gaz, d'électricité, de bande passante carburants des véhicules, y compris ceux octroyés aux employés.
2. La rétribution des 'collaborateurs intérieurs' (salaires nets, services RH et les plans cafétéria) et les contributions sociétales (les 2 volets de la sécurité sociale). Face au mantra du PIB (jobs, jobs, jobs), il y a les collaborateurs et la mantra de la principale richesse de l'entreprise (guerre des talents, package de recrutement, image de l'entreprise).
3. La contribution des 'collaborateurs extérieurs' (services externalisés) et les atouts d'agilité gagnés auprès de services de proximité (cfr l'Alliance Centre BW et ses conférences).

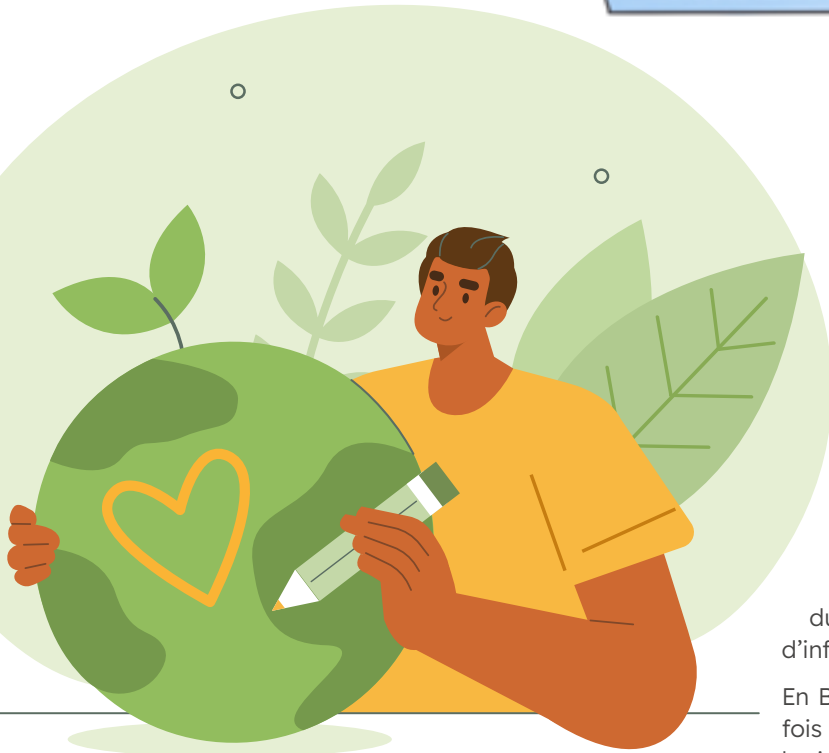
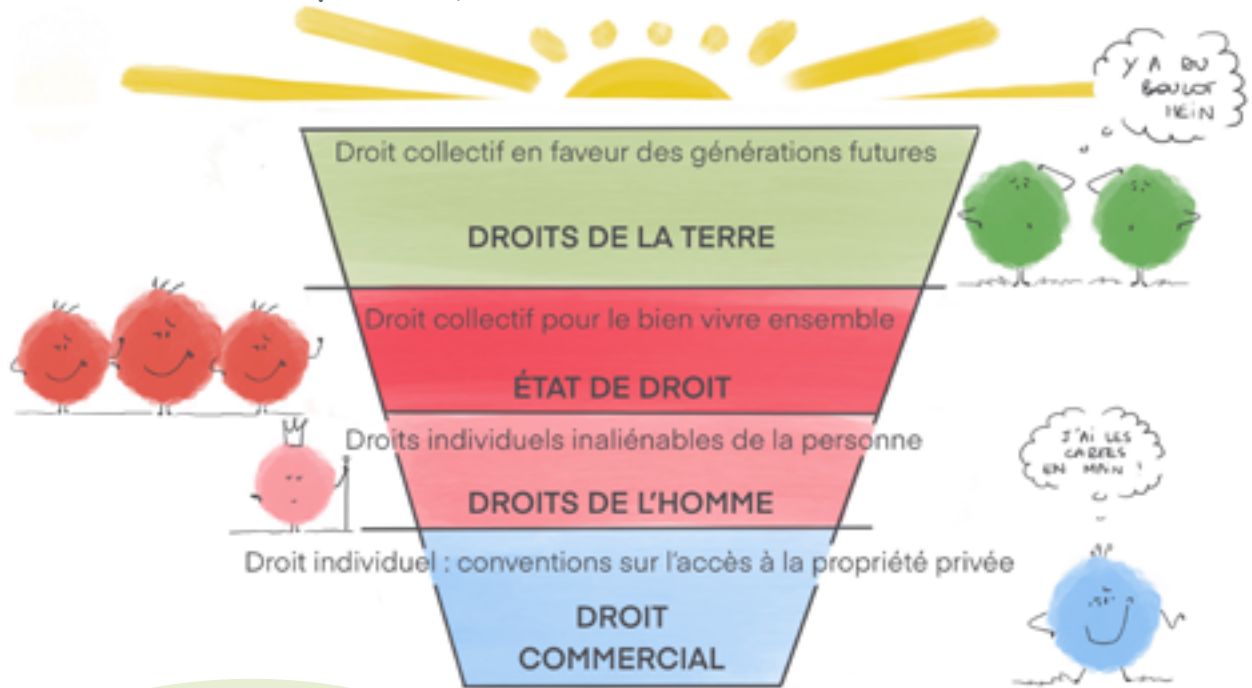
4. La politique financière globale, les leviers activés et leurs privilèges. Les actionnaires s'avancent rarement seuls. Ils sont accompagnés de 'partenaires financiers' : royalties, locations, financements, et assurances.
5. La discussion des 'atouts d'ancrage local' avec les 'partenaires R&D' y compris subsides, niches fiscales, et les 'partenaires d'infrastructures' (tva, impôts, taxes,...).

Dans ces rapports, pour gagner son branding 'd'entreprise résidente' aux yeux de ses partenaires provinciaux, parties prenantes si particulières car tellement proches, votre RSE se doit d'aborder 2 domaines : l'un lié à l'environnement, l'autre en faveur de l'économie locale.



La lasagne des droits et devoirs

Voir plus loin, encadrer les droits individuels



SU Regtech en BW

L'enjeu des regtech est de prendre position sur une des couches de la lasagne des droits.

Les entreprises attendent des SU de leur organiser une collecte standardisée d'informations.

La regtech traduit les contraintes des règlements, les objectifs du label en questions et les met à jour en fonction de leurs évolutions. Les résultats sont portés sur une 'scoring platform' accessible aux acteurs institutionnels ou financiers ciblés par l'entreprise.

En région bruxelloise, Brussels.invest a passé un accord avec la SU Greenomy. Cette SU, distribuée notamment par Deloitte, alimente une scoring platform des impacts ESG. Un questionnaire en ligne (± 30 à 60 min), avec MAJ permanente des Q/R, qui traduit en Q tous les règlements européens et établit un score type A-B-C-...-G. La plateforme est ensuite partagée avec investisseurs, assurances, institutions, grands comptes, une sorte de LinkedIn de la durabilité des entreprises.

L'entreprise met en place la batterie d'indicateurs utiles et les maintient à jour. En fonction des résultats du scoring, elle adapte, perfectionne ses sources d'informations et manage leurs résultats.

En BW, quelles entreprises auront le culot de briguer à la fois les labels Greenddeal et BW friendly? Quel SU, quel logiciel disruptif leur ouvrira les portes d'un tel reporting ? Quel élu local, quelles banques, quel invest, quel bureau comptable supportera leurs efforts ?

"BW, territoire du futur?" Ph.S

AXIS PARC - BUSINESS PARC

A HAPPY PLACE TO (WORK) AND...



WWW.AXISPARC.COM

axis  parc



Une innovation pour la mobilité



Si vous roulez à l'électrique, voici un nouveau projet innovant qui devrait vous satisfaire. TotalEnergies, en partenariat avec Axis Parc, va inaugurer en décembre la première station-service 100% électrique de Wallonie. Avec une seule promesse : pour nos locataires roulant à l'électrique, pour une batterie à plat, il faudra 'moins de 20 minutes' pour recharger leur véhicule électrique. La recharge peut durer quelques minutes seulement si la batterie est en partie remplie. Pour patienter, les automobilistes peuvent attendre à deux pas de notre centre de services. La station électrique sera équipée de quatre zones de recharge avec des bornes de 200 kW.

©TotalServices/Axis Parc



Une innovation pour le bureau

Il y a 2.000 ans, dans les steppes eurasiennes, naissent les premières yourtes comme habitat traditionnel pour de nombreux nomades. Vingt siècles plus tard, la yourte refait son apparition comme habitat léger et... comme lieu de travail ! Véritable espace favorable à la concentration, la reconnexion à la nature et à la création d'événements, les yourtes sont de plus en plus utilisées pour proposer des expériences hors du commun.

À Axis Parc, nous avons décidé d'innover en construisant notre propre yourte. Elle trônera dès le printemps prochain, au milieu de nos jardins, dans le quartier Émile Francqui. Notre yourte sera accessible à tous nos locataires pour leur proposer des expériences et des moments uniques, à deux pas de leurs bureaux.

Une innovation pour les sportifs



©Fitness Club du Parc

À Axis Parc, pour avoir accès à tous nos services, il n'y a que... deux pas ! Désormais, au cœur du parc d'affaires, le fitness club du parc a redonné vie à une nouvelle salle de sport baptisée Fitness Club du Parc 1435, cela va de soi ! Nos locataires peuvent désormais profiter de nouvelles machines cardio et des zones de musculation fonctionnelles pour des entraînements avec des charges libres, d'une zone de 'powerlifting' et d'haltérophilie, de cours collectifs (yoga, zumba, gym, pilates,...). Mais aussi d'un tout nouveau bar et d'un espace paramédical avec physiothérapie, massothérapie, diététique, ostéopathie.

La salle de musculation est ouverte du lundi au vendredi de 7h30 à 21h00 et est fermée le week-end et les jours fériés.



©Fitness Club du Parc



Une innovation pour la communication

Si vous entrez dans un bâtiment de bureaux d'Axis Parc, vous aurez senti cette odeur de la peinture encore fraîche. Depuis la rentrée, nous modernisons chaque hall d'entrée avec la société Quidam. L'objectif est de ramener plus de chaleur et de convivialité en utilisant un bardage bois. Le tout en installant au centre un nouvel écran. Non pas pour regarder les exploits de nos Diables Rouges ou les informations. Non, ces écrans serviront à accueillir chaque visiteur de manière plus optimale : toutes les sociétés présentes dans chaque bâtiment seront répertoriées de manière digitale. Une autre partie de l'écran nous servira à promouvoir nos événements, nos soirées, nos concerts, nos afterworks, nos conférences...

Une manière plus simple et plus moderne pour les équipes d'Axis Parc qui organisent et promeuvent plus de 90 événements par an !



©Axis Parc



©Axis Parc

DAVANTAGE D'ESPACE POUR VOTRE ENTREPRISE DANS LA RÉGION

UNITÉS PME **À VENDRE / À LOUER**



Ecolys Green Business Park | Rhisnes



Bonne Fortune Green Business Park | Ans



Hélécine Green Business Park | Hélécine



Nivelles Nord Green Business Park | Nivelles

DES BUREAUX **À LOUER**



Nivelles Sud Green Business Park | Nivelles



Parc de l'Europe Green Business Park | Wavre



Scannez le QR code et découvrez tous nos projets ou contactez-nous :

SALES@BVI.EU | +32 (0)3 355 16 69



BUSINESS PROPERTY DEVELOPMENT

OPTER POUR UN INVESTISSEMENT SÛR DANS L'IMMOBILIER COMMERCIAL
Nous vous accompagnons avec des conseils personnalisés.

capitalatwork

Wealth Management  Foyer Group

Questions à Isabelle Dujardin, Directrice commerciale chez CapitalatWork, institution financière spécialisée dans la gestion de patrimoine et le planning successoral



CapitalatWork n'est pas le seul acteur de la gestion de patrimoine sur le marché belge. Qu'est-ce qui vous différencie des autres et vous rend innovant ?

En effet, nous ne sommes pas seuls et la question du positionnement et de la différenciation est cruciale. C'est évidemment ce que l'on nous demande tous les jours : « Pourquoi viendrais-je chez vous plutôt qu'ailleurs ? ». D'abord, pour être complète, il faut quand même remonter un peu dans le temps pour vous expliquer brièvement l'histoire de CapitalatWork. L'entreprise a été fondée en 1990 par 3 co-fondateurs bruxellois et wallons et s'est

considérablement développée au cours des années. Rachetée en 2009 par le Groupe Foyer, elle s'est vue renforcée par le soutien de cet actionnaire familial plus que solide. CapitalatWork compte aujourd'hui **140 collaborateurs** et **gère environ 10 milliards d'euros**. Il y a **7 bureaux**, répartis sur **3 pays**, dont celui de LLN que j'ai ouvert en 2019 et dont j'ai le plaisir d'assurer la responsabilité. Au départ de cette implantation, nous développons, avec mon équipe, notre clientèle à travers toute la Wallonie. **Les points forts de CapitalatWork se situent à 2 niveaux : notre méthodologie de gestion et nos valeurs.**



7
bureaux



10
milliards €



3
pays



140
collaborateurs



Parle-nous alors d'abord de la méthodologie de gestion.

Nous pratiquons une gestion active et indépendante. Cela signifie que nous prenons nos propres décisions d'investissement, sur base d'analyses effectuées exclusivement par nos collègues en interne, sans chercher à répliquer un indice ou à suivre une tendance à la mode. Nous agissons, avec prudence certes, mais avec conviction et nous assumons totalement nos choix qui reposent sur des techniques d'évaluation qui ont largement fait leurs preuves. Nos excellentes performances en témoignent, je dois bien le dire ! Nous n'hésitons pas non plus parfois à aller un peu à contre-courant, à être 'contrarian' comme nous aimons le rappeler. Les portefeuilles de nos clients sont volontairement simples : composés d'actions et d'obligations. Aucun intérêt selon nous à se compliquer la vie avec des produits d'investissement complexes, peu transparents ou gérés par d'autres. Nous décortiquons véritablement les sociétés dans lesquelles nous investissons à long terme, comme un vrai actionnaire le ferait, non comme un spéculateur en recherche de profit rapide mais ô combien aléatoire. Bref, on pourrait résumer ceci en disant qu'un facteur important de différenciation réside dans le fait que chez CapitalatWork nous connaissons parfaitement ce qui compose les portefeuilles de nos clients : **We know what we own.**

Et qu'en est-il des valeurs humaines particulières que tu évoquais ?

Je suis convaincue qu'on ne peut 'faire bien' ce métier de gestionnaire de patrimoine que si l'on est véritablement intéressé par les gens, au-delà des chiffres, de la technique financière et des rendements. Et les gens, ce sont nos clients d'une part et nos collègues d'autre part. Nos clients attendent de nous un service irréprochable, une disponibilité, un intérêt sincère pour leur situation. L'histoire personnelle et familiale de chacun fait partie intégrante des discussions que nous pouvons avoir, notamment lorsque nous abordons la thématique de la structuration et transmission de patrimoine, qui est en fait le '2^e métier' de CapitalatWork. La qualité d'écoute, l'empathie sincère des collaborateurs sont indispensables pour devenir des partenaires privilégiés, qui s'accordent une confiance mutuelle.

Un gestionnaire de patrimoine comme CapitalatWork se doit de délivrer des performances excellentes à long terme et de faire preuve d'un professionnalisme sans faille dans sa gestion. Cela va de soi. Mais si en plus, face à vous, vous avez des collaborateurs enthousiastes, motivés, fiers de leur entreprise et heureux de vous rencontrer, cela fait toute la différence. En interne aussi, comme je le disais, les qualités humaines sont primordiales. L'esprit d'équipe ne doit pas être une vague conception théorique mais bien une richesse à protéger chaque jour. On est plus fort ensemble, c'est bien connu, et les bons leaders sont selon moi les personnes qui ont été capables de s'entourer d'une équipe soudée et solidaire, loyale en toute circonstance

et aux talents complémentaires. Notre bureau de LLN, et CapitalatWork en général, en sont de bons exemples et il se dégage une énergie collective très enrichissante pour nous tous. Donc, prendre soin des gens, qu'ils soient clients ou collègues, est indispensable pour réussir et sera de plus en plus source de différenciation, j'en suis convaincue.

Un dernier mot pour conclure ?

Je tiens à souligner que notre notoriété croissante en Wallonie doit aussi beaucoup aux partenariats solides que nous avons noués avec l'Alliance Centre BW (évidemment), le Club Justine Henin, le Golf de L'Empereur et le Club de volley de Tchalou dont nous sommes devenus main sponsor et naming partner cette année. Merci également à eux pour leur implication bienveillante et sincère à nos côtés.

La relation win-win que nous avons construite et que nous veillons à entretenir à long terme est une force supplémentaire. Comme quoi... même dans la Finance, l'Humain doit absolument être au centre de tout.



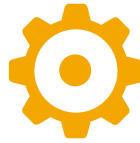
axedis



Conditionnement



Conditionnement
alimentaire



Assemblage
mécanique



Assemblage
électrique



Prestations en
entreprise



Imprimerie
Lettering grand format



Couture



Picking



Mailing

www.axedis-eta.be

Comptez sur nous notamment pour la sous-traitance de vos conditionnements :

**ÉTIQUETAGE,
MISE SOUS FILM,
MISE EN BOÎTE, EN SACHET,
REPLISSAGE DE FLACON,
REPACKING, MONTAGE ET
REPLISSAGE DE DISPLAY,
CADEAUX D'ENTREPRISE...**





UCM indépendants
& unis

L'innovation au service du client

UCM travaille au quotidien pour faciliter la vie de ses clients afin qu'ils puissent se concentrer davantage sur leur projet de société.

Afin de répondre au mieux aux besoins en constante évolution de ses clients, UCM se doit d'innover perpétuellement. Une de ces innovations est **l'espace client indépendant**, une application à destination des affiliés de la caisse d'assurances sociales (CAS). Ce portail, d'abord destiné seulement aux comptables, sera bientôt accessible à tous les clients de la CAS qui y auront leur propre profil. Pour cela, plusieurs nouvelles fonctionnalités ont été développées alors que l'interface a aussi été mise au goût du jour. Les professionnels pourront y suivre leur situation comptable (extraits de compte, listes de paiements et de remboursements) et y voir tous les documents envoyés par la CAS (avis d'échéance, documents sur sa situation, documents fiscaux...).

Une belle avancée pour réduire le nombre de courriers reçus par les entrepreneurs au quotidien. Une nouvelle fonctionnalité permet par ailleurs depuis peu à l'indépendant et à son comptable de modifier le montant de ses cotisations sociales. De quoi s'adapter au mieux aux périodes plus ou moins prospères de son organisation afin d'éviter une facture de régularisation conséquente par la suite.

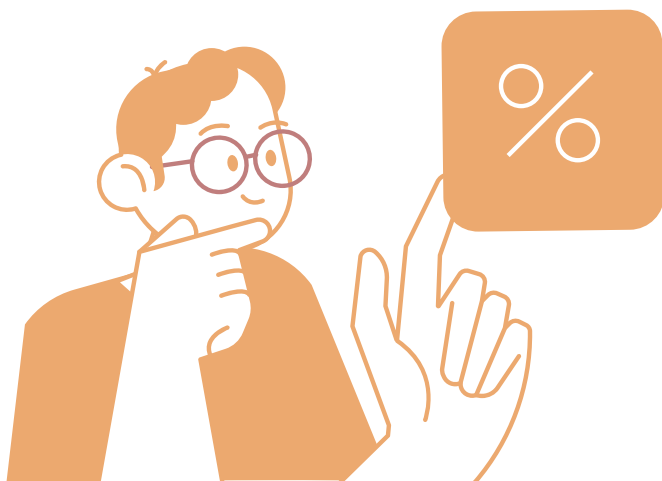
Autre outil tout aussi efficace : **Appipay**. Cette solution de gestion RH en ligne, à destination des membres du secrétariat social, existe depuis une dizaine d'années. Ce qui ne l'a pas empêché d'énormément évoluer. Le but d'Appipay est de fournir un service personnalisé aux besoins de chaque boîte, peu importe son secteur ou son nombre de travailleurs. On y retrouve les signalétiques des salariés, les Dimona, les feuilles de prestation, les horaires, des simulateurs brut-net... Toutes les données placées par l'employeur sont envoyées via un canal sécurisé chez UCM. D'autres documents, comme des bilans sociaux ou les comptes de l'entreprise, y sont stockés numériquement. Les employeurs qui le souhaitent peuvent aller encore plus loin que le package de base, appelé Appipay First, en souscrivant à des services supplémentaires.

Ces services vont d'interfaces avec des logiciels de pointures à l'accès à Doccle pour que les salariés reçoivent leurs documents en ligne. L'outil se décline aussi de manière plus spécifique dans certaines situations. C'est par exemple le cas des sociétés qui ont beaucoup d'entrées et de sorties, du secteur du transport, ou encore de la catégorie des dirigeants d'entreprise qui ont l'occasion de planifier leurs émoluments pour toute l'année.



“ Appipay est aujourd’hui considéré comme un atout majeur pour notre secrétariat social... ”

MANU LORANT
directeur ICT chez UCM.



Les utilisateurs d’Appipay peuvent finalement profiter du module de statistique ‘Appistat’ pour générer des rapports personnalisés sur différents aspects de leur organisation (absentéisme, coût des travailleurs...). Ces outils sont accessibles à tout moment sur son smartphone, sa tablette, ou son ordinateur.

« **Appipay est aujourd’hui considéré comme un atout majeur pour notre secrétariat social car il correspond tout à fait aux besoins de nos clients. Cela se voit d’ailleurs dans toutes les enquêtes de satisfaction que nous menons auprès de ceux-ci et des comptables. Forts de cette réussite, nous avons voulu réitérer cette belle success-story avec l’espace client indépendant. C’est pourquoi nous avons opté pour les mêmes techniques informatiques, le même look, et surtout la même volonté de mettre le client de la CAS et son comptable au centre des préoccupations de l’application** », explique Manu Lorant, directeur ICT chez UCM.



BIEN PLUS QU'UN FOURNISSEUR, UN PARTENAIRE

#YOUR SECURITY SOLUTIONS DESIGNER

Nos solutions

- Contrôle d'accès
- Protection de vos biens
- Surveillance de vos bâtiments
- Gardiennage d'événements
- Surveillance de vos chantiers
- Gardiennage avec chien
- Rondes de contrôle
- Interventions après alarme

 [highsecurity.be](https://www.highsecurity.be)  010/65 18 94



Des services pour les entrepreneurs et les entreprises.



87 bureaux

Entièrement équipés et connectés. Aménagement standard ou tailor made.



10 salles de réunion

Pour vos meetings/présentations de 2 à 200 personnes.



20 places co-working

Parking voitures aisé & parking vélos sécurisé.



Accueil

Ouvert tous les jours ouvrables à la disposition de nos clients.



Bar lounge/lobby

Pour la convivialité et les échanges.

Sans oublier notre maîtrise de la mise en relation pour vous générer de nouvelles opportunités de contacts/de business.

+32 (10) 750 600 | [the-gate.be](https://www.the-gate.be)

The Gate – Axisparc

Rue du Fond Cattelain 2 - B-1435 Mont-Saint-Guibert

the gate
BUSINESS &
CONFERENCES CENTER

#REDONNONS DUSENS A VOTRE BUREAU

Suivez-nous sur les réseaux:





Clean Power est culturellement engagée dans une démarche d'amélioration de ses services

Clean Power, acteur local bien connu du nettoyage industriel de notre région, est dirigée par une équipe culturellement attachée au 'Kaizen', méthode de gestion japonaise de la qualité basée sur la recherche continue de petites améliorations au quotidien.

Des Customer Happiness Managers dédiés à votre satisfaction

Parce qu'elle a l'esprit de service, notre équipe de responsables opérationnels vient de choisir cette nouvelle appellation pour marquer que votre satisfaction est bien au cœur de ses préoccupations quotidiennes.

Le déploiement progressif d'un outil de gestion de suivi de la qualité et de la facturation

Une vaste étude européenne nous a permis de sélectionner un logiciel adapté spécifiquement aux besoins des métiers du nettoyage et nous sommes en phase de déploiement d'un dispositif actuellement unique en Belgique permettant :

- > De réaliser des rapports qualité incluant photographies, prise de commentaires, structures d'audits personnalisés et envoi par mail à nos clients,
- > De pouvoir tracer pendant les visites les éventuels ajustements à apporter à nos prestations,
- > De donner accès à un site permettant à nos clients de retrouver les audits, contrats, avenants, factures et autres éléments de facturation.

La mise en place d'outils de pointage sur les prestations

Afin de s'assurer que la qualité des prestations soit bien au rendez-vous, nous déploierons progressivement en 2024 un dispositif de pointage. Il permettra de contrôler que nos ouvriers travaillent pleinement au respect des cahiers des charges établis.

Des cartes de visite connectées en bambou

Grands consommateurs de cartes de visites aux travers des échanges développés par notre force de vente et nos équipes opérationnelles, nous testons actuellement un dispositif de cartes connectées en bambou. Elles permettront de réduire notre empreinte carbone.



Une démarche éco-responsable

En utilisant des produits éco-labellisés, en formant ses équipes pour une consommation moindre d'eau, en appliquant le tri des déchets, en sensibilisant ses clients à proscrire l'utilisation de produits odorants, en nettoyant des véhicules à la vapeur, en choisissant des fournisseurs qui ont des engagements environnementaux déclarés, Clean Power contribue à un nettoyage industriel plus écologique auprès de plus de 800 clients du Brabant wallon et de Belgique.

Pour tout contact :

info@cleanpower.be - 010 84 84 10



LAW GATE

Trop d'entreprises renoncent à exiger le paiement de leurs factures !

En raison de factures impayées, chaque année ce sont plus de 9 milliards d'euros qui partent en fumée en Belgique. En moyenne, chaque entreprise belge a ainsi perdu un montant équivalent à 2,8% de son chiffre d'affaires. Le cabinet d'avocat **Walk Law Firm** met à disposition de ses clients un outil de suivi juridique pour leurs créances.

Qu'est-ce que LawGate ?

LawGate permet à Walk de prendre en charge la récupération de factures impayées de ses clients. Cela passe du rappel par courrier d'avocat jusqu'à l'exécution d'un jugement par huissier de justice. Le client intègre ses factures impayées et la plateforme LawGate permet le suivi en temps réel de notre gestion.

Depuis quand et pourquoi avez-vous lancé cette plateforme ?

LawGate existe depuis 2016. Le cabinet Walk Law Firm, issu de la fusion entre deux cabinets brabançons (DSV et Celes) a souhaité reprendre et développer ce produit qui existait déjà avant la fusion.

Initialement, LawGate a été conçu pour répondre à deux problèmes auxquels nos clients étaient confrontés : la maîtrise du coût de l'intervention de l'avocat et l'accès direct à son dossier.

Qu'entendez-vous par accès direct à son dossier ?

LawGate est facilement accessible depuis le web. Le client dispose d'un accès sécurisé pour introduire les documents

nécessaires au recouvrement (et pour suivre ses dossiers en cours de récupération). Tous les documents liés à vos dossiers sont directement accessibles sur la plateforme : que ce soit lorsque nous envoyons un document au débiteur, que nous concluons, que nous recevons le jugement, que des échanges ont lieu avec l'huissier... Fini de chercher dans une multitude de mails les échanges avec l'avocat : tous les documents importants sont sur la plateforme.

LawGate permet également d'avoir une vue d'ensemble sur vos dossiers en cours. Quelles sont les prochaines actions que notre cabinet d'avocat va poser pour chaque dossier ? En un clic, le client peut vérifier l'état d'avancement de ses dossiers de manière globale ou dossier par dossier. Il peut également exporter toutes ces informations ce qui est très apprécié par les comptables ou les actionnaires quand il s'agit de faire un rapport sur les créances impayées.

Comment ça se passe concrètement pour vous confier un dossier ?

Le client dispose d'un login et d'un mot de passe lui permettant de se connecter sur lawgate.be. Il intègre sur notre plateforme les documents nécessaires (factures, conditions générales, contestations, contrats...) et la procédure de recouvrement commence immédiatement.



Chaque année ce sont plus de 9 milliards d'euros qui partent en fumée en Belgique.

Notre cabinet d'avocats se charge de relancer le débiteur par mail et courrier en cas d'impayé. Nous nous chargeons ensuite selon les cas de négocier avec eux, de leur démontrer que les sommes sont dues, de lancer et de mener à bien la procédure judiciaire de récupération des impayés afin d'obtenir un jugement condamnant le débiteur et enfin du suivi auprès de l'huissier de l'exécution du jugement obtenu.

Est-ce que LawGate est un produit bien défini ou bien est-il adaptable aux besoins du client ?

En général, nous commençons avec le produit de base. Cela permet au client de constater la qualité de notre travail et de se familiariser avec la plateforme. Après une période de mise en place et de traitement de 6 mois – 1 an, nous faisons le bilan de ce que le client en retire. S'il y a un nombre suffisant de dossiers, nous n'hésitons pas à personnaliser l'outil pour le client.

Toutes les data qui nous sont transmises nous permettent de proposer beaucoup plus que nos services classiques.

Certains clients institutionnels sont bien contents de pouvoir obtenir via nous des indicateurs de performance de leur société alors que leur service informatique n'a pas le temps de les aider.

D'autres clients plus petits se servent de notre plateforme comme d'un outil de gestion interne plus personnalisé à leur besoin.

Nous proposons pour nos clients des reportings spécifiques et différenciés au management, aux finances et aux gestionnaires des dossiers de recouvrement.

On imagine que ça a un coût de personnaliser LawGate pour vos clients ?

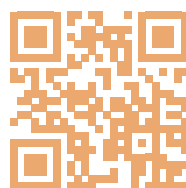
Oui, ça a un coût. Mais sauf projet très couteux, nous avons pour habitude d'offrir ces développements à nos clients. Notre politique c'est d'offrir le meilleur service possible à nos clients. Qu'ils restent parce qu'ils sont satisfaits à 100% de notre travail et non pas parce que le contrat les lie pour X années. D'ailleurs, il n'y a pas de durée à nos contrats. On part quand on veut.

En parlant de tarif de LawGate, comment pouvez-vous garantir une maîtrise du coût de l'intervention de l'avocat alors que la facture dépend du nombre d'heures prestées ?

En appliquant un forfait fixe par dossier. Le client dispose de conditions générales qui permettent de réclamer des montants accessoires à la créance : les intérêts et la clause pénale. Et quand il faut aller en phase judiciaire, le client peut réclamer au juge une indemnité de procédure s'il est défendu par un avocat. Le principe est que Walk sera payé un montant qui correspond aux accessoires (intérêts, clause pénale et indemnité de procédure) réclamés au débiteur de sorte que le client récupère le montant de la facture réclamée. En cas d'insolvabilité du débiteur ou de créance de faible montant, Walk applique un forfait minimum de 250,00 € par dossier. Seules les éventuelles conclusions de la phase judiciaire peuvent faire l'objet d'une facturation horaire classique.

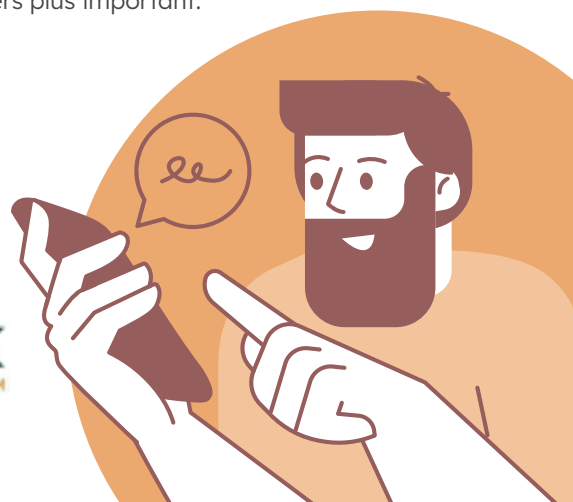
Cette tarification est-elle appliquée à tous vos clients ?

Oui, pour tous nos dossiers de recouvrement de créances. Quant au forfait minimum, il peut être plus bas en cas de nombre de dossiers plus important.



lawgate.be

WALK
LAW FIRM



IBA is the world leader
in particle accelerator
technology

Looking for your first job?
<https://www.iba-careers.com/>

Looking for an internship?
be_internship@iba-group.com



WORKING AT IBA

Are you ready to join IBA to push back the boundaries of innovation? Together, we will develop new technologies in the treatment against cancer. At IBA, our mission is to **PROTECT**, **ENHANCE** and **SAVE** more **LIVES**.

We are looking for engineers with a background in electronics, electro-mechanics, electric, mechanics, physics and software. Above all, we are looking for individuals that are passionate, curious about new technologies and willing to always go one step further.

INTERNSHIP AT IBA

At IBA, we welcome every year around 40 students for a qualitative internship in Engineering, R&D, IT, Logistic, Manufacturing, Marketing, Communication, Finance and much more.



IBA : l'art de recruter en équipe

Chez IBA, le leader mondial de la technologie d'accélération de particules, le recrutement est bien plus qu'une simple mission, c'est un engagement collectif. Malgré un marché du travail complexe et un plan de recrutement ambitieux en 2023, une série de projets novateurs ont été déployés, visant à renforcer la position d'IBA, et affiner son approche du recrutement.

Expérience candidat améliorée : l'équipe de recrutement a lancé une enquête auprès des candidats afin d'analyser leur retour d'expérience. Le but est de l'améliorer tout en optimisant le processus de recrutement.

Ambassadeurs : IBA reconnaît la valeur des initiatives individuelles. L'équipe de recrutement a identifié les actions de ses employés s'impliquant au niveau des écoles et universités. Chaque employé est un ambassadeur de la culture et de l'engagement d'IBA. En soutenant leur activité, cela renforce la marque employeur au niveau belge et international.

Diversité : l'engagement envers la diversité est ancré dans chaque démarche de recrutement. Par exemple : événements pour attirer un panel de candidats diversifié ; révision inclusive des descriptions de fonction ; revue des

processus RH afin de s'assurer qu'ils sont équitables et inclusifs (sélection, promotions...).

Formation sur les biais : pour garantir une sélection équitable et objective des talents, IBA a mis en place des formations destinées aux managers. Ces programmes visent à diminuer les biais potentiels lors du processus de sélection, veillant ainsi à ce que chaque candidat soit évalué de manière juste.

Intelligence Artificielle : l'IA est au cœur de la démarche d'innovation d'IBA. Elle a révolutionné la manière de concevoir les descriptions de poste, en les rendant plus attractives et inclusives.

Culture du feedback : chez IBA, la communication ouverte et l'évolution personnelle et professionnelle sont au centre de son approche. Des sessions de feedback internes ont été instaurées pour encourager l'échange d'opinions et le développement continu des membres de l'équipe recrutement.

Les défis de 2023 ont contribué à renforcer l'équipe de recrutement IBA en travaillant sur des sujets concrets pour transformer et améliorer les méthodes de travail menant à élever le standard d'excellence. En 2024, IBA continuera sur cette dynamique afin de façonner l'avenir du recrutement avec créativité, et fidèle à son engagement social, environnemental et de gouvernance reconnu par sa certification B Corp.



iba-worldwide.com



Le sport et l'entreprise, deux mondes qui intensifient leurs connexions

De plus en plus d'entreprises proposent des activités sportives à leurs salariés. C'est moyen d'améliorer leur image en tant qu'employeur mais pas uniquement. Bouger permet de se sentir mieux et donc d'augmenter la productivité. Votre association d'entreprises souhaite mettre en avant des initiatives qui créent des connexions entre le monde de l'entreprise et celui du sport.

43

**CLUB ET ACADEMY JUSTINE HENIN
À LIMELETTE**

45

**TERO PADEL CLUB À WATERLOO
TENNIS OPEN BW À LOUVAIN-LA-NEUVE**

46

NOUVEAU STADE DE HOCKEY À WAVRE



Le Club Justine Henin, lieu alliant sport et business !

Le Club Justine Henin est le plus grand club de tennis du Brabant wallon avec 9 terrains intérieurs (dont 3 en brique pilée) et 9 terrains extérieurs en brique pilée.

Reflet des valeurs de la championne belge (excellence, passion et convivialité), le Club Justine Henin, situé à Limelette, propose plusieurs services pour les passionnés de tennis, les familles et les entreprises :

- ✔️ cours de tennis pour enfants et adultes proposés par l'Académie Justine Henin
- ✔️ location de terrains fixe de septembre à avril
- ✔️ location de terrain en heures volantes pendant toute l'année
- ✔️ location de 6 salles de séminaire équipées permettant d'accueillir des événements tout au long de l'année. Chaque salle, logée au sein du Club Justine Henin, porte le nom d'un tournoi mythique. Pour le plaisir de tous, les plus grands trophées de Justine y sont exposés et nous rappellent des moments uniques qui ont marqué l'histoire du sport belge. Pour plus de détails sur ces espaces et leur capacité, rendez-vous sur Club.justinehenin.be

- ✔️ nombreuses activités organisées toute l'année (journée des familles, tournois, interclubs, etc.)

L'Alliance Centre BW et le Club Justine Henin ont décidé de s'associer pour stimuler les interactions entre le sport et le business, le tout soutenu par CapitalatWork Foyer Group, notre partenaire sponsor commun

Nous proposons aux membres de l'Alliance Centre BW un cycle de 4 ateliers conférences sur 4 piliers de la performance en tennis : le mental, la nutrition, la technique, le physique.

La première a eu lieu le 21 novembre 2023 avec Ugo Blairon, préparateur mental de sportifs de haut niveau : coach mental de David Goffin depuis 2 ans, 9^e année de collaboration avec l'académie de Justine Henin, 5 ans de coaching mental du Circus Brussels Basketball, ce diplômé en informatique et communication de l'UCLouvain a partagé avec nous son expérience et de précieux conseils pour devenir un athlète de son entreprise.

Pour ce deuxième rendez-vous, nous avons prévu un atelier technique sur le terrain avec Carlos Rodriguez, ancien coach de Justine Henin qui est depuis 2021 le directeur sportif de son académie. Nous vous donnons d'ores et déjà rendez-vous le **9 février 2024 de 8h à 10h** pour vivre ce moment intense et privilégié avec l'un des plus talentueux coach en fonction en Belgique.

Les 2 autres dates suivent.

Ce n'est pas tout ! Le Club Justine Henin propose aux entreprises membres de l'Alliance Centre BW en ordre de cotisation :

- ⊕ un **tarif préférentiel pour la location** de terrains de tennis en heure volante
- ⊕ une **réduction de 5% sur la location de leurs salles de séminaire**

Pour bénéficier de ces avantages, il suffit de réclamer votre code promo par email à secretariat@alliance-centrebw.be



Manage your future, put your Capital at Work

More than 30 years of Trust!

capitalatwork
Wealth Management  Foyer Group

Investir de manière prudente et réfléchie dans l'avenir est primordial. Pour ce faire, une bonne connaissance des marchés et une certaine vision sont indispensables. Mettez votre capital au travail en confiant votre patrimoine à CapitalatWork : nous veillons à tout moment à la préservation et à la croissance de votre patrimoine grâce à notre méthode d'investissement fiable et cohérente, et ce depuis plus de 30 ans déjà !

Dirigez-vous vers capitalatwork.com et prenez rendez-vous avec Isabelle Dujardin via i.dujardin@capitalatwork.com ou +32 10 23 78 32.

WEALTH MANAGEMENT | ESTATE PLANNING

Le Tero Padel Club à Waterloo



Le padel est un sport de raquette qui connaît un engouement incontestable. C'est sans doute parce qu'il est convivial, un anti-stress ludique et surtout moins technique que le tennis donc accessible à un public plus large.

Aussi, ce n'est pas étonnant que le nombre de clubs de padel augmente considérablement en Brabant wallon.

Nous saluons particulièrement les frères Lhoist qui ont installé leur Tero Padel Club à la place de l'ancien Knokke Out de Waterloo en octobre dernier : 9 terrains de padel dont 6 terrains semi-couverts ce qui en fait le plus grand club de padel de Belgique à ce jour.

Tero Event House Waterloo, avec son Padel Club, est devenu un lieu où l'entreprise dispose de tout ce qu'il faut pour organiser un événement de qualité professionnelle.

Infos : www.teropadelclub.be

Une success story qui mérite le respect :

Passionnés par le sport et le bien-être, le Team TERO est très engagé à développer toutes sortes d'activités pour les entreprises au sein de leur groupe : team building, initiation padel, hébergements et restauration, événements sportifs et autres,... L'un de leurs prochains projets : un club de padel à Wavre en 2024.

Fondé en 2021 autour des activités horeca et événementielles des frères Lhoist, le Tero Group, c'est aujourd'hui 15 établissements en gestion, dont trois restaurants, six lieux de logement, trois lieux d'événement, un bar de plage à Knokke et une 'forest house' en Gaume avec un chiffre d'affaires consolidé de 25 millions d'euros et 170 emplois.

2^e édition du BW Open à Louvain-la-Neuve

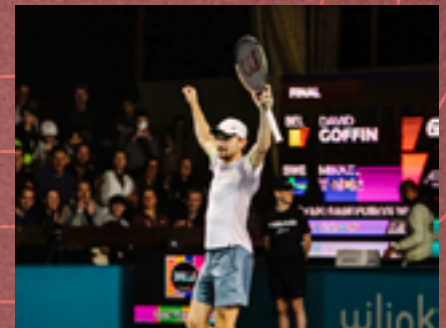
Le BW Open est de retour à Louvain-la-Neuve du 22 au 28 janvier 2024 : un tournoi de tennis masculin de la catégorie ATP Challenger 125, des joueurs belges et internationaux issus du Top 100 mondial de l'ATP.



Après une première édition haute en couleurs, le BW Open s'installe dans la durée après avoir obtenu auprès de l'ATP une licence de 3 ans. Celle-ci récompense un succès médiatique, sportif et populaire. Cela a démontré la nécessité d'avoir un événement tennistique majeur en Wallonie en général, et dans le Brabant wallon en particulier, toujours soutenu par la province et de nombreuses personnalités du tennis belge. Christophe Dister, Vincent Stavaux et toute leur équipe mettront à nouveau les petits plats dans les

grands pour faire de cette deuxième édition, un beau succès en accord avec leurs valeurs : sport de haut niveau pour tous, inclusion & accessibilité, respect de l'environnement & économie locale.

Pour cette deuxième édition, le tournoi soutiendra, comme l'Alliance Centre BW, la fondation 'bâtisseurs d'étoiles'. En Belgique, plus de 500.000 personnes sont atteintes d'une maladie rare, la moitié étant des enfants. C'est pourquoi cette association a souhaité créer une 'Bourse' pour aider des jeunes chercheurs à travailler sur les maladies rares et orphelines. De



plus, cette fondation accompagne et soutient ces familles au quotidien. Soutenons-les ! Ensemble, redonnons espoir à tous les enfants ! Une grande tombola sera organisée tout au long du BW Open.

Les entreprises ont plusieurs opportunités de participer à ce grand rendez-vous sportif en Brabant wallon : acheter des places pour vos collaborateurs, réserver une table lors de l'un des lunchs ou dîners organisés par la team du BW Open durant le tournoi ou encore devenir partenaire de cet événement en choisissant la formule qui vous conviendra le mieux.

www.bw-open.com/partenaires/devenez-partenaire

Le stade de hockey régional sera construit à Wavre et va accueillir la coupe du monde en 2026 !

CERAU
ARCHITECTURE & URBANISM

Nos équipes de hockey masculines (Les Red Lions) et féminines (Les Red Panthers) font partie des meilleures nations mondiales, mais paradoxalement n'ont pas de stade digne de ce nom pour accueillir leurs rencontres internationales.

Face à ce constat, la Ville de Wavre et sa Régie Communale Autonome Wavrienne des Sports (RCAWS), le Lara Hockey Club Wavre ASBL (Lara HC), l'Association Royale Belge de Hockey (ARBH) et la Ligue Francophone de Hockey (LFH) ont conçu et porté le projet de construction d'un stade régional dédié au hockey afin de disposer d'une infrastructure de haut niveau destinée à :

- ✔ L'accueil de rencontres et tournois internationaux des équipes nationales de hockey.
- ✔ La mise en place d'un centre de formation pour les équipes nationales du programme BeGold de l'ARBH.
- ✔ Le développement du Lara HC.

La pose de la première pierre de ce stade s'est déroulée le 18 octobre dernier.

Une enceinte de 4.000 places sera créée avec, en première mondiale, un terrain sec plus écologique et une attention particulière sur les enjeux environnementaux avec la mise en place de pompes à chaleur, l'utilisation de l'eau de pluie ou la pose de panneaux photovoltaïques. La fin des travaux est prévue courant 2025. Ce stade sera appelé à accueillir, en août 2026, la coupe du monde masculine et féminine. Un événement mondial qui réunira douze équipes internationales présentes à Wavre avec, espérons-le, leurs supporters.



Pour cet événement, la capacité du stade sera portée à dix mille places. Nous souhaitons réunir tous les acteurs économiques pour mener à bien ce projet qui placera la Ville de Wavre et la Province du Brabant wallon au cœur de l'actualité et faire en sorte que ce soit une belle fête du hockey.

Pour informations :

Stéphane Crusnière – Directeur général de la RCAWS – stephane.crusniere@rcawavre.be – 0493 11 30 70



You'll never
WALK
alone

WALK rassemble plus de **35 avocats spécialisés.**

WALK écoute, conseille et défend **les particuliers & les professionnels.**

WALK développe des solutions innovantes : **REALBOX** & **LAW**  **GATE**

WALK
LAW FIRM

SOCIÉTÉS & ASSOCIATIONS | COMMERCIAL | RECOUVREMENT | BANCAIRE
RESPONSABILITÉS & ASSURANCES | FISCAL | CIVIL | SOCIAL | PÉNAL
ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ | FAMILIAL | CONSTRUCTION | MÉDIATION

WWW.WALK.LAW



**alliance
centre bw**
partager • inspirer • connecter



happy new year