

business

Wapi

Degauquier and Partners, la croissance sans renier l'ADN familial



Entrepreneurs wallons face à l'impasse administrative : un cri du terrain

ÉDITO

L'intelligence artificielle : prenons le virage ensemble

Difficile aujourd'hui d'ouvrir un journal sans y croiser l'intelligence artificielle. Promesse de révolution pour les uns, source d'inquiétude pour les autres, l'IA s'impose désormais comme un sujet qu'aucun dirigeant ne peut se permettre d'ignorer.

Et c'est tant mieux. Car au-delà des discours, l'IA est déjà à l'œuvre dans nos entreprises – parfois sans même que nous en ayons conscience. Elle rédige des courriels, trie des candidatures, optimise des stocks, analyse des données clients, conçoit des visuels, anticipe la maintenance d'une machine. Pour la première fois depuis l'arrivée d'internet, nous tenons un outil capable de transformer en profondeur la manière dont nous travaillons.

Mais soyons lucides : la véritable difficulté n'est pas technologique.

Elle est humaine et organisationnelle. Comment intégrer ces outils sans déstabiliser nos équipes ? Comment former nos collaborateurs sans qu'ils aient le sentiment d'être remplacés ? Comment choisir, parmi les centaines de solutions qui apparaissent chaque mois, celles qui auront un réel impact sur notre métier ? Voilà les vraies questions.

À celles et ceux qui hésitent à se lancer, je voudrais dire ceci : ne pas se digitaliser, ne pas explorer l'IA aujourd'hui, c'est se priver demain d'une partie de sa compétitivité. Nos voisins, nos concurrents et même nos clients avancent. Rester immobile n'est plus une option.

Notre Chambre de Wallonie Picarde est à vos côtés dans cette transition. Au cours des prochains mois, nous renforcerons notre offre de formations, nos retours d'expérience entre dirigeants et nos rencontres avec des experts qui parlent le langage de l'entreprise, pas celui du laboratoire. L'IA n'est pas un sujet réservé aux grandes structures : nos PME et nos TPE ont autant à y gagner, souvent davantage.

Ce virage, prenons-le ensemble. Avec curiosité, avec discernement, et avec la conviction que la technologie ne vaut que par les femmes et les hommes qui s'en saisissent.

Pierre Delcoigne
Président AKT CCI Wapi



SOMMAIRE

ÇA S'EST PASSÉ EN WAPI 3

Business Against Cancer : 41.640 € récoltés pour la lutte contre le cancer

PORTRAIT 8-10

Degauquier and Partners, la croissance sans renier l'ADN familial



VIE DES ENTREPRISES

- Edergen 4
- Atelier Nova et Bureau Régul 5
- Ventis 6
- Barman Privé 7
- Groupe Dufour 11
- WeCareHotels 12

LE DOSSIER 14-16

Entrepreneurs wallons face à l'impasse administrative : un cri du terrain





Business Against Cancer : 41.640 € récoltés pour la lutte contre le cancer

Le Business Against Cancer 2026 a battu tous les records !

Cette nouvelle édition a confirmé l'engagement exceptionnel du tissu entrepreneurial de Wallonie picarde en faveur de la lutte contre le cancer. Près de 60 entreprises et quelque 1.200 participants se sont mobilisés autour d'une même cause, dans un remarquable élan de solidarité.



En tant que co-organisateur, AKT CCI Wapi, aux côtés de Notélé, Masana care, Intersysto, Wapinvest, IDETA et de la Ville de Tournai, tient à remercier chaleureusement l'ensemble des entreprises participantes, ses membres ainsi que toutes les sociétés ayant contribué à l'animation du parcours « Running ».



Cette édition a également été marquée par des performances remarquables :

- 🏃 2.660 kilomètres parcourus en course à pied, avec une victoire d'Ipalle ;
- 🚴 2.180 kilomètres réalisés en spinning, permettant à la Brasserie Caulier de décrocher une deuxième victoire consécutive.

Le succès de l'événement repose également sur l'implication précieuse des bénévoles, des équipes mobilisées sur le terrain et de tous ceux qui ont contribué à faire de cette journée un moment fédérateur et porteur de sens.

Nous adressons également nos sincères remerciements aux sponsors de l'événement qui ont permis de gonfler la cagnotte – IFC, Technord, Descarimmo, LIP, BMW-MINI Dejonckheere, Desobry et la Maison de la Formation.

L'intégralité des fonds récoltés sera reversée au Relais pour la Vie Tournai.

Cette mobilisation exemplaire démontre une fois de plus la capacité du monde entrepreneurial à se rassembler et à agir concrètement en faveur de grandes causes sociétales.



« La pompe à chaleur n'est pas toujours aussi verte qu'elle en a l'air ». Entretien avec Olivier Van Aerde, dirigeant d'Edergen.

La pompe à chaleur s'impose comme l'une des solutions phares de la transition énergétique. Mais derrière cet engouement, certaines questions restent encore peu abordées. Pour les entreprises de Wallonie picarde qui investissent aujourd'hui dans leurs infrastructures énergétiques, les choix technologiques effectués auront des conséquences pendant quinze à vingt ans.

Les pompes à chaleur connaissent un véritable essor. Assiste-t-on à une transformation durable du marché ?

Absolument. Face à la volatilité des prix de l'énergie, aux objectifs climatiques européens et à la volonté de réduire notre dépendance aux combustibles fossiles, l'électrification des bâtiments et des processus industriels est devenue une évidence.

La pompe à chaleur est aujourd'hui perçue comme une technologie d'avenir. C'est une évolution positive, mais il faut veiller à ne pas considérer toutes les solutions comme équivalentes sur le plan environnemental. Derrière une même appellation, les technologies peuvent être très différentes.

Vous estimez justement que toutes les pompes à chaleur ne sont pas aussi durables qu'elles en ont l'air. Pourquoi ?

Parce qu'un élément essentiel reste souvent absent du débat : le fluide frigorigène utilisé dans l'installation.

Une grande partie des pompes à chaleur actuellement commercialisées fonctionne avec des fluides synthétiques de type HFC (hydrofluorocarbures) ou HFO (hydrofluoro-Oléfines). Ces substances appartiennent à la même famille chimique que les PFAS (substances per- et polyfluoroalkylées) ou peuvent se dégrader en composés persistants comme le TFA (acide trifluoroacétique).

Or ces molécules ne disparaissent pratiquement pas de l'environnement. Elles peuvent contaminer durablement les sols et les ressources en eau.

Le paradoxe est donc réel : nous remplaçons des énergies fossiles par des technologies qui risquent de générer un autre problème environnemental.

Ce sujet des PFAS est aujourd'hui au cœur de nombreux débats. Quel impact cela pourrait-il avoir sur le secteur ?

L'Europe se trouve à un moment charnière. Dans le cadre de la réglementation REACH, les autorités européennes préparent l'une des plus importantes restrictions chimiques jamais envisagées concernant les PFAS.

Les premières mesures pourraient entrer en vigueur entre 2026 et 2028. Cela signifie que des technologies considérées aujourd'hui comme standards pourraient se retrouver confrontées à un environnement réglementaire beaucoup plus contraignant.

Pour les entreprises qui investissent maintenant, cette évolution doit être prise en compte dès la phase de réflexion.

Les conséquences pourraient-elles être importantes pour les propriétaires d'installations ?

Oui, car une pompe à chaleur représente généralement un investissement prévu pour durer quinze à vingt ans. C'est précisément l'horizon sur lequel la

réglementation va fortement évoluer.

Nous observons déjà un durcissement progressif des règles européennes sur les gaz fluorés : réduction des quotas, limitations sur certaines nouvelles installations, exigences accrues en matière de contrôle et de maintenance.

Si l'on combine ces évolutions avec la future réglementation PFAS, plusieurs risques apparaissent :

- une augmentation des coûts de maintenance et de dépannage ;
- une disponibilité plus limitée de certains fluides ;
- une accélération de l'obsolescence de certaines installations ;
- Un flou certain sur de nouvelles réglementation/lois.

En d'autres termes, une explosion non contrôlée des coûts opérationnels pour 15-20 ans.

Selon vous, comment éviter ce risque ?

Il faut adopter une vision à moyen terme.

Si nous voulons être cohérents dans notre transition énergétique, nous devons commencer dès aujourd'hui à éliminer progressivement les substances problématiques plutôt que de reporter la question à plus tard.

La réflexion ne doit plus uniquement porter sur le coût d'investissement ou sur le rendement énergétique immédiat.

Elle doit également intégrer la pérennité de la technologie choisie.



Existe-t-il aujourd'hui des alternatives crédibles ?

Oui, et c'est probablement l'aspect le plus intéressant.

Les pompes à chaleur utilisant des réfrigérants naturels, comme le propane (R290) ou le CO₂ (R744), sont déjà disponibles sur le marché. Elles ne contiennent pas de PFAS, échappent à une partie de la complexité réglementaire liée aux gaz fluorés et offrent d'excellentes performances énergétiques.

Surtout, elles s'inscrivent pleinement dans la trajectoire que semble privilégier l'Europe pour les prochaines décennies.

Pourtant, ces solutions restent encore minoritaires. Comment l'expliquez-vous ?

Les habitudes du marché évoluent souvent plus lentement que la technologie.

Comme le souligne Ruben Van Heuverswijn, « la technologie est là, le savoir-faire aussi. Ce qui manque encore, c'est le réflexe du marché ».

Les discussions se concentrent souvent sur le retour sur investissement à court terme. C'est évidemment important, mais cela ne suffit plus. Les entreprises doivent désormais intégrer les enjeux réglementaires, environnementaux et stratégiques dans leurs décisions.



"Jérémy Paredes – Atelier Nova et Bureau Régul : une approche exigeante de l'architecture et réactive de la mise en conformité urbanistique"



« Nova, c'est un nom qui me parle à plusieurs niveaux », confie Jérémy Paredes. « Il y a l'idée d'un regard novateur sur l'architecture, mais aussi mes inspirations personnelles, comme l'astronomie ou encore certaines références issues de la culture pop. » Une diversité d'influences qui reflète bien l'approche de cet architecte installé en Hainaut.

Après sept années passées dans un bureau d'architecture à Mons, Jérémy Paredes se lance progressivement à son compte, avant de créer officiellement l'Atelier Nova en 2023, fort de 15 années d'expérience. Aujourd'hui, l'entreprise compte cinq collaborateurs à temps plein et développe des projets principalement dans la région.

« Avec Atelier Nova, je voulais aller plus loin, travailler sur des projets plus ambitieux tout

en conservant une vraie proximité avec les clients et les chantiers », explique-t-il. Son positionnement est clair : une architecture contemporaine, exigeante, et sur mesure, pensée avec le même niveau d'attention quel que soit le projet. « Le mot d'ordre que je donne à l'équipe est : peu importe le projet, on doit y apporter le même soin. L'objectif, c'est d'en être fiers. »

En parallèle de l'Atelier Nova, il développe également le Bureau Régul, spécialisé dans les dossiers de mise en conformité urbanistique. « Nous nous sommes rendu compte que beaucoup de clients arrivaient trop tard dans leurs démarches et que ce type de dossier était souvent peu pris en charge, ou alors tardivement, souvent à un coût élevé. Nous avons donc développé une approche capable de répondre rapidement,



avec clarté, accessibilité et humanité, en nous engageant à réaliser le dossier dans les 30 jours à dater de la prise de mesure. »

Parmi les réalisations qui l'ont particulièrement marqué, Jérémy Paredes cite une habitation à Soignies ou encore une maison contemporaine à Mettet intégrant un espace bien-être et un Airbnb. « Ce sont des projets où l'on peut vraiment développer une vision globale et d'aller loin dans le détail. »

Principalement actif en B2C, il souhaite aujourd'hui ouvrir davantage son activité au B2B. Avec la volonté de développer des projets toujours plus ambitieux, sans jamais perdre ce qui fait l'ADN du bureau : la précision, l'implication et le soin apporté à chaque réalisation. »

Ventis : 25 ans à faire tourner le vent en Wallonie... et ailleurs !

Il y a 25 ans, rien ne prédestinait Benoît et Pierre Mat à devenir des acteurs incontournables de l'éolien wallon. L'un pratiquait la médecine vétérinaire, l'autre était responsable commercial. Pourtant, une simple montée au sommet d'une éolienne allait changer le cours de leur trajectoire professionnelle.

« Quand je suis monté là-haut pour la première fois, la technologie et l'intérêt environnemental m'ont, de suite, marqué. Je me suis dit : c'est ça que je veux faire, voici ma reconversion », se souvient Benoît Mat. Un véritable coup de cœur qui entraînera rapidement son frère Pierre dans l'aventure.

À l'époque, le secteur éolien est encore balbutiant en Wallonie. Les deux frères se lancent presque en pionniers, avec beaucoup d'intuition, de détermination... et quelques tâtonnements. En 2006, ils concrétisent leur ambition avec la construction du premier parc éolien de Ventis à Dour, après plusieurs projets échoués faute de courage politique local.

Depuis, l'entreprise développe des projets éoliens de A à Z : identification des sites d'implantation, développement administratif, suivi de construction, mise en service et exploitation des installations. Chaque étape mobilise des équipes spécialisées : chargés de projets, géomètres, ingénieurs ou encore techniciens d'exploitation qui assurent le suivi quotidien des parcs.

Les débuts de Ventis se résument à deux frères et une assistante de direction, premier renfort indispensable pour gérer l'administratif. Au fil des années, l'équipe s'étoffe progressivement avec des profils techniques et des spécialistes de l'exploitation. La plus importante vague de recrutement intervient entre 2022 et 2023.

Aujourd'hui, Ventis compte 13 équivalents temps plein assistés par de nombreux stagiaires universitaires. Une structure volontairement agile au regard du nombre de projets menés simultanément.

En 25 ans, l'entreprise a développé 18 parcs éoliens, installé 106 éoliennes et dépassé les 300 MW de capacité développée. Au-delà de la Wallonie, Ventis mène également plusieurs projets en France, notamment dans les Hauts-de-France, en Normandie et en Champagne.

Le défi du "repowering"

L'un des grands enjeux actuels du secteur concerne le « repowering », autrement dit le remplacement des anciennes éoliennes par des machines de dernières technologies, plus grandes et plus performantes.

Le parc historique de Dour illustre parfaitement cette nouvelle phase. Développé avec Engie, le projet prévoit le remplacement de 18 éoliennes arrivant en fin de vie par 12 nouvelles turbines. Une opération complexe qui nécessite un démantèlement complet, jusqu'aux fondations en béton concomitamment à la construction.

« Les nouvelles machines sont beaucoup plus imposantes et nécessitent des infrastructures totalement différentes », explique l'équipe.

Ce marché du démantèlement ouvre également de nouvelles perspectives économiques pour les entreprises spécialisées. Ventis travaille notamment avec des partenaires historiques du secteur, tout en veillant à privilégier des acteurs locaux lorsque les conditions techniques et économiques le permettent.

Entre ambitions et lenteurs administratives

Développer un parc éolien reste un travail de longue haleine. Entre les études, les enquêtes publiques, les consultations communales et l'obtention



des permis, de nombreuses années peuvent s'écouler avant la concrétisation d'un projet.

Ventis mène actuellement les projets de repowering à Dour, Quévy, Tournai-Antoing-Brunehaut et Frasnes, des sites exploités depuis plus de quinze ans avec l'objectif de remplacement des éoliennes vers leur vingtième année.

Si l'entreprise constate une meilleure compréhension de l'éolien aujourd'hui qu'à ses débuts, les procédures administratives demeurent particulièrement lourdes et une seule personne peut bloquer un dossier pendant plusieurs années.

« On peut lancer un projet aujourd'hui et n'en voir l'aboutissement que dix ans plus tard », souligne la direction.

Un anniversaire tourné vers le territoire

Pour célébrer ses 25 ans, Ventis a choisi de mettre en avant ses racines locales et son ancrage régional.

Après une soirée anniversaire organisée le 7 mai en présence des proches, partenaires et collaborateurs historiques de l'entreprise, Ventis prépare une initiative originale à Tournai tout au long du mois de juin.

En collaboration avec les écoles Saint-Luc et des Beaux-Arts, des étudiants ont réalisé une série d'illustrations inspirées de l'univers de Ventis. Ces œuvres seront exposées dans 34



commerces tournaisiens dans le cadre d'un parcours organisé avec Tournai Commerces.

À la clé pour les participants : la

possibilité de gagner une montée exceptionnelle dans une éolienne grâce à une énigme disséminée dans le parcours.

Continuer à explorer

L'évolution de la structure permet aujourd'hui aux fondateurs de prendre davantage de recul stratégique. Avec la nomination d'un directeur opérationnel, Elliot Bonnave, qui était actif dans la société depuis quelques années, Benoît et Pierre Mat peuvent consacrer plus de temps au développement de nouveaux projets et à l'exploration de nouvelles pistes.

Un quart de siècle après leurs débuts, les deux frères gardent intacte l'envie qui les animait au sommet de leur première éolienne : continuer à s'inscrire dans la transition énergétique, un projet à la fois.



Barman Privé : quand le design rencontre l'art du cocktail

Après des études de design à St Luc, Nicolas plongeait déjà dans le monde de la nuit pour financer ses études. Une expérience qui, sans le savoir, posait les bases de son futur projet : Barman Privé, un concept de bar à cocktails mobile où le design et l'esthétique jouent un rôle central.

« J'ai toujours voulu que chaque détail compte », explique-t-il. « Du graphisme au design du bar, tout doit créer une expérience unique. » Après avoir travaillé sur des projets de design avec la Ville de Tournai et Notélé, Nicolas se lance pleinement dans l'aventure entrepreneuriale.

En 2023, une rencontre avec un autre Nicolas change la donne. « Cette association a apporté un vrai dynamisme. Moi, je m'occupe surtout de l'artistique, du design et des mises en scène, tandis que

lui est sur le terrain, avec les clients et les prestations. Nous sommes complémentaires et ça fonctionne parfaitement. »

Aujourd'hui, Barman Privé s'adresse autant aux entreprises qu'aux particuliers, en amenant le bar directement chez le client. Mais ici, tout est pensé dans les moindres détails : produits de qualité, fruits mixés et jus bio, fleurs cultivées pour décorer les verres et barmans au look chic. « Nos trois points forts ? La qualité, le design et le style de nos barmans. C'est ce mélange qui crée l'effet « waouh » et fait la différence. »

Pour Nicolas, l'aventure ne fait que commencer. L'objectif : continuer à surprendre, à innover et à offrir des expériences sur mesure, où le design rencontre la convivialité et l'excellence des cocktails.



Degauquier and Partners, la croissance sans renier l'ADN familial



À Leuze-en-Hainaut, derrière l'ancienne façade de « l'Union des Coopérateurs », Degauquier and Partners (DAP) s'est imposé comme l'un des courtiers en assurances les plus dynamiques de Wallonie picarde. En quelques années, l'entreprise familiale a changé d'échelle : 150 collaborateurs, 54 acquisitions, un fonds d'investissement à impact au capital (avec une participation minoritaire) et une stratégie ESG revendiquée comme moteur de croissance. Rencontre avec Bernard et Christophe Degauquier.

Entretien avec Bernard et Christophe Degauquier, dirigeants de Degauquier and Partners

DAP existe depuis près de 80 ans. Comment cette aventure a-t-elle commencé ?

Bernard Degauquier :

Tout démarre en 1948 avec mon père, Gabriel Degauquier. À l'époque, il développe un portefeuille local avec seulement deux collaborateurs. Pendant des décennies, l'entreprise grandit autour de valeurs simples : proximité, confiance et présence sur le terrain. Le siège historique est toujours ici, à Leuze-en-Hainaut, dans cet ancien café que nous avons rénové il y a une vingtaine d'années.

Quand le virage de la croissance s'est-il réellement amorcé ?

Bernard Degauquier :

Je reprends officiellement l'entreprise en 1985 comme directeur général. Dès 1986, nous réalisons une première acquisition avec le portefeuille d'un courtier de Genval. Mais pendant longtemps, nous restons une petite structure avec un seul bureau.

Le véritable tournant arrive en 2011. À la suite de mon divorce, j'ai dû racheter les parts de mon ex-épouse. Cela m'a obligé à prendre davantage de risques financiers. Tous les biens familiaux

servaient de garantie. À partir de là, j'ai assumé une stratégie de croissance beaucoup plus ambitieuse.

Vous parlez souvent d'une "mentalité flamande". Qu'entendez-vous par là ?

Bernard Degauquier :

Le fait d'oser entreprendre, d'accepter le risque et de penser développement avant confort. Je ne parle pas bien néerlandais, mais j'admire cette culture entrepreneuriale très présente en Flandre. Chez nous, "vivre avec le risque" est devenu un véritable état d'esprit.

Aujourd'hui, DAP a fortement changé de dimension.

Christophe Degauquier :

Oui, l'entreprise s'est profondément transformée. Nous avons réalisé 54 acquisitions et nous couvrons désormais pratiquement tous les segments du marché : crédits, assurances patrimoniales, PME & Corporate, assurance-vie, marchés publics, secteur hospitalier, écoles, universités, secteur non marchand...

Quand j'ai rejoint officiellement l'entreprise en 2018, nous avons déjà plusieurs bureaux : Leuze, Antoing, Vaulx et Tournai. Mais chaque implantation fonctionnait encore de manière autonome : logos différents, sites internet distincts, peu de synergies.

Il fallait donc structurer l'ensemble ?

Christophe Degauquier :

Exactement. Grandir ne suffit pas : il faut aussi fédérer. Nous avons travaillé sur une identité commune, une culture d'entreprise forte et une harmonisation des méthodes de travail.

Nous avons créé une marque unique : DAP (Degauquier And Partners). Toutes les agences fonctionnent désormais sous la même bannière. Nous avons aussi rationalisé les fournisseurs et les outils afin de créer de véritables économies d'échelle.

Cette culture commune semble occuper une place centrale chez vous.

Christophe Degauquier :

C'est indispensable lorsqu'on intègre autant d'équipes différentes. Nous avons défini collectivement nos valeurs avec les managers et les collaborateurs : Capacité d'adaptation, efficacité, dynamisme, esprit d'équipe et humanisme.

Notre vision résume assez bien cette philosophie : "The only social efficient broker."

Vous revendiquez également une forte dimension ESG.

Est-ce un positionnement stratégique ou une conviction personnelle ?

Christophe Degauquier :

Les deux. Chez nous, l'ESG ne relève pas du marketing. Nous essayons réellement de construire une entreprise plus humaine et régénérative. Nous nous inspirons notamment des principes de l'entreprise libérée/agile.

Notre culture familiale belge et wallonne constitue d'ailleurs un avantage concurrentiel. Beaucoup de bureaux familiaux recherchent aujourd'hui un partenaire capable de préserver cette proximité avec les clients tout en bénéficiant de la force d'un groupe avec des fonctions transversales (Admin, RH, IT, Finance, Marketing, etc).

Votre modèle d'actionnariat salarié est assez rare dans le secteur.

Christophe Degauquier :

Nous avons beaucoup travaillé sur les questions d'impact et nous avons constaté qu'un élément revenait systématiquement dans les entreprises les plus engagées : l'ouverture du capital aux collaborateurs.

Nous avons donc décidé d'ouvrir progressivement l'actionnariat à toute l'équipe. Aujourd'hui, 42 collaborateurs sont actionnaires. Ils peuvent entrer au capital à partir de 500 euros.

Cela change-t-il réellement la dynamique interne ?

Christophe Degauquier :

Oui, énormément. Les collaborateurs deviennent réellement parties prenantes du projet. Cela contribue aussi à fidéliser les équipes dans un contexte de guerre des talents.

Nous avons également créé une académie interne pour développer les compétences et mis en place un "collecteur de sentiments" afin de

mesurer régulièrement le ressenti des collaborateurs.

En 2025, le fonds Geneo est entré au capital de DAP. Pourquoi avoir franchi cette étape ?

Bernard Degauquier :

Jusqu'ici, notre croissance reposait principalement sur le financement bancaire. Mais certains investisseurs comprenaient difficilement nos investissements dans la formation ou l'impact social.

La rencontre avec Geneo a été différente. Ce fonds investit uniquement dans des entreprises qui développent à la fois l'actionnariat salarié tout en développant une stratégie ESG solide et pérenne. Cela correspondait parfaitement à notre ADN.

Que change concrètement cette arrivée ?

Christophe Degauquier :

D'abord, cela nous donne des moyens financiers supplémentaires. Nous disposons aujourd'hui d'une réserve de liquidités pour poursuivre nos acquisitions.

Mais Geneo joue aussi un rôle de challenger stratégique. Tous les trois mois, leurs équipes viennent analyser nos résultats avec un double objectif : maintenir une croissance rentable – environ 15% par an – tout en renforçant notre impact ESG.

L'intelligence artificielle fait également partie de vos projets.

Christophe Degauquier :

Oui, notamment à Bruxelles où nous testons plusieurs applications dans le secteur de l'assurance. L'objectif n'est pas de remplacer les collaborateurs mais de leur faire gagner du temps afin de favoriser la formation continue et la montée en compétences.

Nous automatisons certaines tâches répétitives afin que les équipes puissent se concentrer davantage sur l'accompagnement des clients et la gestion des dossiers complexes.

Votre gouvernance semble assez atypique pour une entreprise de cette taille.

Bernard Degauquier :

Nous avons supprimé le middle management pour aplanir la hiérarchie. Nous fonctionnons avec beaucoup d'autonomie et de responsabilisation.

Il n'y a pas d'objectifs individuels, très peu de rémunération variable, pas d'horaires fixes. Nous croyons davantage à la confiance qu'au contrôle.

Cela fonctionne réellement ?

Christophe Degauquier :

Oui, mais cela demande beaucoup de maturité collective. Tout le monde n'est pas fait pour fonctionner dans ce type d'environnement.

Notre seul objectif commun reste simple : atteindre 15 % de croissance annuelle tout en conservant notre culture humaine.

Quel est aujourd'hui votre plus grand motif de fierté ?

Bernard Degauquier :

Très honnêtement, ce ne sont pas les chiffres. Ce dont je suis le plus fier, c'est d'avoir donné leur chance à des personnes que d'autres entreprises n'auraient jamais engagées.

Plus d'un tiers de nos collaborateurs sont devenus de véritables champions après avoir bénéficié de cette confiance. Il y a parfois des échecs, bien sûr. Mais au moins, nous aurons essayé et ils repartent avec un bagage non négligeable qui servira à d'autres employeurs.

Et votre plus grand combat ?

Christophe Degauquier :

L'injustice sociale. Je suis profondément révolté par les comportements opportunistes qui exploitent les plus fragiles.

C'est aussi ce qui nourrit des projets comme DAP Solidarity, qui permet aux clients de soutenir des initiatives sociales, environnementales ou culturelles via leurs contrats d'assurance. Notre objectif est de démontrer qu'une entreprise wallonne peut être performante économiquement tout en restant profondément humaine.

« Il suffit d'un client solidaire, d'un courtier visionnaire pour créer un monde exemplaire ».



DAP



DAP Solidarity



Groupe Dufour : 100 ans d'histoire et un regard résolument tourné vers l'avenir

Cent ans. Peu d'entreprises peuvent se prévaloir d'un tel parcours. En 2026, le Groupe Dufour franchit ce cap symbolique et célèbre un siècle d'existence, de croissance et d'innovation. Ancré à Tournai et acteur économique majeur de la Wallonie picarde, le groupe a choisi de marquer cet anniversaire à travers plusieurs événements fédérateurs illustrant parfaitement son ADN : un Jobday, une soirée anniversaire et une journée dédiée aux familles.

Les 29 et 30 mai, près de 3 000 personnes étaient attendues pour participer aux festivités organisées autour de ce centenaire. Un programme à l'image de l'entreprise : ambitieux, ouvert sur son environnement et profondément humain. 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.

Un siècle d'entrepreneuriat familial

Au fil des décennies, le Groupe Dufour s'est imposé comme une référence dans plusieurs secteurs d'activité, notamment le transport, l'ingénierie et le génie civil. Cette diversification lui a permis de traverser les époques tout en poursuivant son développement et en consolidant sa

présence sur le territoire.

Aujourd'hui, le groupe emploie près de 1400 collaborateurs sur l'ensemble de ses sites, dont quelque 170 sur le site de Marquain. Derrière ces chiffres se cache une réalité essentielle : celle d'une entreprise familiale qui a su conjuguer stabilité, vision à long terme et capacité d'adaptation.

Le recrutement au cœur du centenaire

Pour célébrer cet anniversaire tourné vers l'avenir, le Groupe Dufour a placé l'emploi et les talents au centre de ses festivités en organisant un important Jobday.

L'initiative a rencontré un succès remarquable. Plus de 600 personnes s'étaient déjà inscrites avant l'événement, témoignant de l'attractivité de l'entreprise et de la diversité des opportunités qu'elle propose. Les organisateurs espéraient accueillir encore davantage de candidats au cours de cette journée dédiée à la découverte des métiers et des perspectives de carrière au sein du groupe.

L'objectif était clair : renforcer les équipes et pourvoir une trentaine de postes, tout en recherchant également des profils expérimentés dans différentes fonctions spécialisées. Une démarche qui illustre la volonté du groupe de poursuivre sa croissance et d'investir durablement dans le développement de ses activités.

Une entreprise qui rassemble

Au-delà du recrutement, les célébrations du centenaire ont également permis de mettre à l'honneur celles et ceux qui contribuent chaque jour au succès du Groupe Dufour.

La soirée anniversaire a constitué un mo-

ment fort de reconnaissance et de convivialité, tandis que la journée « familles » a offert aux proches des collaborateurs l'occasion de découvrir les métiers, les infrastructures et les coulisses d'une entreprise qui fait partie intégrante du paysage économique régional.

Cette ouverture vers les familles et le grand public témoigne d'une conviction forte : la réussite d'une entreprise repose avant tout sur les femmes et les hommes qui la composent.

Un acteur incontournable de la Wallonie picarde

Membre de AKT CCI Wallonie picarde, le Groupe Dufour représente aujourd'hui l'un des acteurs économiques les plus importants de la région. Son centenaire constitue bien davantage qu'un anniversaire : il symbolise la pérennité d'un modèle entrepreneurial fondé sur l'engagement, l'innovation et la transmission.

Après cent années d'existence, le groupe ne regarde pas vers le passé avec nostalgie, mais vers l'avenir avec ambition. En misant sur l'emploi, l'attractivité des métiers et le développement de ses talents, Dufour démontre que les entreprises centenaires peuvent aussi être des entreprises d'avenir.





WeCareHotels lance un mouvement de solidarité envers la Banque Alimentaire du Tournaisis : plus de 3.000€ reversés !

Dans un contexte socio-économique de plus en plus tendu, les Banques Alimentaires rappellent une réalité dérangeante : leur existence même constitue un aveu d'échec collectif. « Nous ne devrions pas exister », confient-elles souvent. Pourtant, jamais leur rôle n'a été aussi crucial.

En Belgique, le nombre de bénéficiaires ne cesse d'augmenter, tandis que les ressources, elles, se fragilisent. À la Banque Alimentaire de Tournai (BAT), plus de 12.000 personnes reçoivent chaque semaine une aide alimentaire via un réseau de 57 associations partenaires. Rien qu'au premier trimestre 2026, ce sont 750 personnes supplémentaires (+7 %) qui ont rejoint les rangs des bénéficiaires.

Cette hausse s'explique notamment par l'évolution des politiques sociales, comme la limitation des allocations de chômage, qui risque d'accentuer encore la précarité. Dans le même temps, une réduction annoncée de 30 % du soutien du Fonds

social européen pour la période 2026-2027 vient fragiliser davantage un modèle déjà sous tension.

Un modèle en mutation forcée

Historiquement, les Banques Alimentaires reposaient sur un principe simple : recevoir et redistribuer gratuitement les invendus. Aujourd'hui, cette logique est mise à mal. Depuis deux ans, la BAT doit acheter une partie des denrées qu'elle distribue, faute d'approvisionnements suffisants.

La mission reste pourtant inchangée : lutter à la fois contre la faim et contre le gaspillage alimentaire. En 2025, cela représentait 224 kilos de vivres distribués par bénéficiaire, un volume supérieur à la moyenne nationale.

Mais les défis logistiques sont considérables : collecte quotidienne auprès des commerces (40 % des apports), gestion des stocks, respect des normes sanitaires, traçabilité informatique et répartition équitable. Le tout repose sur une organisation solide, mobilisant

105 bénévoles et une vingtaine de collaborateurs issus de dispositifs d'insertion.

Un appel croissant au monde de l'entreprise

Face à la diminution des ressources publiques et des dons alimentaires, les entreprises deviennent des partenaires essentiels. Déjà, 10 % des approvisionnements proviennent d'industries locales. Mais cela ne suffit plus.

C'est dans cette optique qu'un fonds fédéral dédié aux dons d'entreprises non alimentaires a été créé. Objectif : récolter 500.000 € pour financer l'achat de denrées, redistribuées ensuite entre les différentes Banques Alimentaires selon les besoins.

Les incitants fiscaux existent : les dons bénéficient notamment d'une déductibilité pouvant atteindre 40 %. Un levier encore sous-exploité, mais à fort potentiel.

WeCareHotels : un exemple concret et duplicable

Certaines entreprises montrent déjà la voie. Le groupe WeCareHotels, implanté notamment à Mouscron, Ath et Casteau, a mis en place une initiative simple et efficace : transformer des gestes du quotidien en soutien concret.

Par exemple, via un système de “green voucher”, les clients séjournant plusieurs nuits peuvent choisir de ne pas faire nettoyer leur chambre quotidiennement. En contrepartie, ils peuvent choisir de bénéficier d'une réduction de 5 € sur leur consommation au bar de l'hôtel ou de reverser ce montant à la Banque Alimentaire du Tournaisis.

Ces initiatives, accessibles et peu contraignantes, permettent de générer des montants significatifs. En 2025, plus de 3.000 € ont déjà été récoltés, avec une ambition clairement affichée pour 2026 de dépasser les 5.000 € reversés à la Banque Alimentaire.

Vers une mobilisation collective

Les besoins pour la BAT restent immenses. Les dons, legs et fonds existants ne suffisent plus à couvrir les dépenses croissantes, notamment en transport (flotte de 7 véhicules), énergie ou achat de denrées.

Dans ce contexte, les entreprises ont un rôle déterminant à jouer, au-delà du seul secteur alimentaire. Chaque contribution, même modeste, a un impact direct et mesurable sur le terrain.

S'engager peut prendre plusieurs formes :

- soutien financier
- mécénat ou partenariats,
- mise en place d'initiatives solidaires inspirées du modèle WeCareHotels.

Plus que jamais, la solidarité a besoin d'acteurs engagés.



WeCareHotels



Banque Alimentaire



Soutenu par WAP Invest

Rapport Cybersécurité 2026

Pour la septième année consécutive, Proximus NXT a enquêté sur la manière dont les organisations belges abordent la cybersécurité.

Au total, 403 CIO et experts en cybersécurité interrogés par téléphone par Ipsos ont partagé leurs expériences. Wouter Vandebussche, Cybersecurity Services Lead chez Proximus NXT, a sélectionné les trois enseignements les plus marquants.

1 Au cours de l'année écoulée, une organisation sur cinq a été confrontée à un incident de cybersécurité.

“Il y a cinq ans, encore un répondant sur trois signalait un incident. **De plus en plus d'organisations déclarent aujourd'hui avoir mis en place une stratégie de cybersécurité.**”

Regardez le webinaire dans lequel Wouter Vandebussche présente les principaux enseignements de l'étude.



2 Une organisation sur quatre a adapté sa stratégie de cybersécurité à la suite des évolutions en matière d'IA.

“**L'IA n'est pas encore pleinement intégrée pour la gestion des cyberrisques.** Seul un quart des organisations a mis en place une politique adaptée.”

3 Une organisation sur trois déplore un manque d'expertise en matière de cybersécurité.

“Ce manque tient moins au nombre de talents disponibles qu'à leur possession des compétences requises.”

Le conseil de Wouter

“Je recommande aux entreprises belges d'adopter une approche de la cybersécurité à la fois top-down et bottom-up.”

Il faut une vision d'ensemble, une stratégie globale et directrice, et détecter et gérer les menaces du quotidien.”



“Il est essentiel d'aborder la cybersécurité à la fois top-down et bottom-up.”

Wouter Vandebussche, Cybersecurity Services Lead chez Proximus NXT



Curieux d'en savoir plus ?
Téléchargez les résultats de l'enquête à l'aide du code QR.

Entrepreneurs wallons face à l'impasse administrative : un cri du terrain



Wallonie picarde – mai 2026

Il est des rencontres où les témoignages dépassent les analyses.

Lors d'une réunion organisée par AKT CCI Wallonie picarde, chez Feronyl, une entreprise du groupe Sub Alliance, près de vingt industriels de Mouscron représentant plus de 1.700 collaborateurs se sont retrouvés pour

discuter ouvertement de questions telles que les permis, les infrastructures et l'énergie.

Les chefs d'entreprise de la Wallonie picarde ont alors partagé un ressenti clair : « obtenir un permis donne l'impression de passer un examen, comme lorsqu'on était étudiant et

qu'on se demandait si on avait réussi ou non ».

Derrière cette image, un malaise profond, celui d'un tissu entrepreneurial qui se sent freiné dans son développement.

Une administration perçue comme un frein

Les interventions convergent vers une même frustration : la complexité administrative et l'incertitude permanente. « On a l'impression qu'on est coupable avant de devoir travailler », résume un dirigeant industriel.

Un autre renchérit :

« Le langage du petit entrepreneur et le

langage de l'administration sont deux langages complètement différents ».

Les exemples concrets abondent :

- dossiers refusés pour des détails,
- procédures interminables,
- règles interprétées différemment selon les interlocuteurs.

Un participant évoque un parcours kafkaïen :

« On introduit un dossier... six mois plus tard : 'vous pouvez le réenvoyer, on l'a perdu' ».

Ce ressenti est renforcé par une perception culturelle du rôle administratif :

« On a plus affaire à des gendarmes qu'à des gens qui sont là pour nous aider ».

Permis, énergie, terrains : une équation impossible

Trois obstacles majeurs ressortent avec force.

1. Les permis : imprévisibles et lourds

- « Un permis, il y a 20 ans, c'était 15 pages... maintenant, c'est plus de 300 »

La multiplication des avis, recours et délais crée un climat d'incertitude permanent.

2. L'énergie : un frein inédit

Un dirigeant résume la situation :

« On vous dit : "tu es gentil, tu l'auras dans cinq ans" ».

Les délais peuvent atteindre 2035 selon certains témoignages, révélant une crise structurelle.

3. Le foncier et les infrastructures

Malgré un manque d'activité économique relative, la disponibilité des terrains reste problématique :

« Il est parfois plus dur de trouver des terrains accessibles en Wallonie ».

À cela s'ajoute un état des infrastructures jugé critique :

« L'état des routes met en péril la crédibilité des entreprises par rapport à leurs clients avant même d'avoir négocié un contrat ». Les communes et la région se renvoient la balle au détriment de nos industries.

Un environnement décourageant pour l'investissement

Au-delà des contraintes techniques, c'est l'attractivité même du territoire qui est interrogée.

Un entrepreneur international tranche : « Pourquoi est-ce qu'on investit encore en Wallonie ? »

La comparaison avec d'autres pays européens est sans appel : ailleurs, les règles sont parfois strictes, mais claires

et stables.

« Au moins, c'est clair, on sait à l'avance et on avance ».

Un sentiment d'injustice et d'incohérence

Les contradictions entre niveaux de pouvoir ou logiques politiques sont largement dénoncées :

- On demande de densifier... tout en imposant des contraintes environnementales contradictoires
- On encourage l'investissement... mais on bloque les permis
- On veut créer de l'emploi... mais on ralentit les projets

Un constat résume cette tension :

« Le cadre juridique n'existant plus, c'est une catastrophe ».

Un appel à la mobilisation collective

Malgré la sévérité des constats, une piste d'action émerge clairement : faire entendre la voix des entreprises.

« Si vous n'êtes pas à la table, vous êtes au menu »

Le levier identifié est médiatique et collectif :

mettre en avant l'impact concret en termes d'emplois.

« On doit se battre sur le message de l'emploi »

Faire entendre la voix de celles et ceux qui créent

Aujourd'hui, le constat est clair : trop souvent, ceux qui créent de la croissance, de l'emploi et de la richesse ne sont pas suffisamment entendus.

Et pourtant, derrière chaque projet bloqué, chaque permis refusé, chaque délai rallongé... ce sont **des emplois qui ne se créent pas, des investissements qui se déplacent, des dynamiques**

territoriales qui s'essoufflent.

Nous ne pouvons plus accepter que l'entrepreneuriat soit freiné par la complexité, l'incertitude ou l'inertie.

Nous ne pouvons plus accepter que la voix du terrain soit moins audible que celle de ceux qui s'y opposent.

👉 Il est temps de changer de posture.

- Oser témoigner
- Faire remonter les situations concrètes
- Porter collectivement les réalités du terrain
- Mettre en lumière l'impact réel sur l'emploi, il s'agit de rappeler une réalité essentielle : sans entreprises, il n'y a ni emploi durable, ni prospérité, ni avenir pour nos territoires.

Parce qu'une évidence s'impose :

👉 si les entrepreneurs ne prennent pas la parole, d'autres parleront à leur place.

Notre responsabilité, collectivement, est de rééquilibrer le débat, de faire entendre une voix constructive, fondée sur des faits, des vécus, des emplois. Il ne s'agit pas seulement de défendre des intérêts.



Dans un contexte où les entreprises font face à une complexité croissante, une conviction rassemble Sylvie Lericque et Frédéric Panier : le terrain doit reprendre toute sa place dans le débat public.

👉 En tant que directrice de la Chambre de commerce de Wallonie picarde, Sylvie Lericque s'inscrit dans cette dynamique comme un relai de proximité, au plus près des entrepreneurs : organiser leur parole, connecter les acteurs, activer les bons leviers locaux et faire avan-

cer concrètement les dossiers.

👉 En tant que CEO d'AKT for Wallonia, Frédéric Panier agit comme un stratège du plaidoyer économique : il capte les réalités vécues par les entreprises, les structure et les transforme en leviers d'action pour faire évoluer les règles, influencer les décisions et défendre un environnement plus favorable à l'investissement et à l'emploi.

👉 Ensemble, nous formons une chaîne d'impact complète :

- du terrain où émergent les réalités et les blocages,
- jusqu'au politique où se construisent les solutions.

Notre objectif est clair : faire entendre la voix des entreprises, transformer les frustrations en actions concrètes, et remettre l'emploi au cœur des décisions.

Parce qu'une chose est certaine : quand les entreprises ne sont pas dans la conversation, ce sont elles qui en subissent les conséquences.

Voici l'avis de notre partenaire Satelliteam, spécialisé en réalisation et suivi de permis d'environnement

Aujourd'hui, les entreprises ont la possibilité de prendre des contacts préalables avec l'administration afin de préparer leurs demandes de permis. Cette démarche pourrait être renforcée par une meilleure intégration des avis des différentes instances consultées en amont, telles qu'Elia, l'OTAN lorsqu'une infrastructure est concernée, les services d'incendie, Ipalle ou encore d'autres organismes compétents.

Ces avis officiels pourraient être systématiquement joints en annexe à la

demande de permis, ce qui permettrait d'accélérer l'instruction des dossiers et d'améliorer leur qualité dès le dépôt.

Par ailleurs, un système d'alerte intelligent pourrait être mis en place. En fonction de la rubrique ou du type d'activité concerné, des notifications indiqueraient automatiquement quels avis sont requis. Cette approche éviterait des démarches inutiles pour les entreprises qui ne sont pas concernées par certains avis spécifiques.

Enfin, il apparaît essentiel de fixer des délais impératifs pour la remise des avis. Chaque instance consultée disposerait d'une date butoir clairement définie pour rendre sa décision. À défaut de réponse dans le délai imparti, l'avis serait réputé favorable. Un tel mécanisme renforcerait la prévisibilité des procédures et contribuerait à réduire significativement les délais administratifs.

Les Chambres de commerce belges : votre accès à la signature électronique qualifiée

En partenariat avec GlobalSign, un partenaire de confiance depuis plus de 25 ans.



Qu'est-ce qu'une signature électronique qualifiée (QES) ?

Selon la législation européenne, une signature électronique qualifiée (QES) est la forme la plus sécurisée et la plus fiable de signature numérique. Elle est :

- Légalement équivalente à une signature manuscrite
- Reconnue dans tous les États membres de l'UE
- Délivrée uniquement après une vérification d'identité rigoureuse
- Créée avec votre nom + votre organisation, ce qui confère à votre signature une autorité professionnelle

Pourquoi la QES est importante pour votre entreprise ?



Travaillez en toute sécurité et efficacement, où que vous soyez

Signez des documents importants en toute sécurité où que vous soyez, sans délai et sans avoir à vous rendre au bureau.



Opérez à l'international ou gérez vos importations/exportations

Un QES garantit la validité juridique de votre signature dans toute l'Europe, ce qui accélère les processus d'approbation et assure la sécurité de toutes les opérations.



Préparez-vous pour les appels d'offres ou les délais d'approvisionnement

De nombreux appels d'offres exigent une signature ou un sceau qualifié. En ayant votre QES à portée de main, vous pouvez soumettre votre offre dans les délais impartis et conformément à la réglementation.



Envoyez des documents officiels qui doivent être fiables

Une signature électronique qualifiée (QES) ou un sceau qualifié prouve que le document est authentique et provient bien de votre organisation.

Principaux avantages



Légalement contraignant et juridiquement sûr dans toute l'UE



Sécurisé et vérifié



Renforce votre identité professionnelle



Signature rapide et à distance

Votre code de campagne de la Chambre

CAP5SW1Y2GPUNS93

Utilisez ce code lors de votre commande pour accéder au processus spécifique à la Chambre de commerce.

Trouvez votre Chambre de commerce

Scannez moi



ILS SONT DEVENUS MEMBRES D'AKT CCI WAPI



- 1 | **Kiabi Stock Central Belgique**
Distributeur de prêt à porter
Contact : David Chevalier



- 2 | **Forum Jobs**
Agence d'intérim
Contact : Jennifer Kempeers



- 3 | **Kranen Desutter**
Services grues, levage et manutention / Transport exceptionnel
Contact : Wim De Pauw



- 4 | **CIC Nord-Ouest Agence**
Banque
Contact : Carine Mordacq



- 5 | **Immo4invest**
Investissement immobilier
Contact : Geoffrey Delecluse



- 6 | **Dervaux Ebénisterie**
Aménagement d'intérieur sur mesure
Contact : Arnaud Dervaux



- 7 | **Sodalis Management**
Accompagnement en entreprise
Contact : Virginie Denooz



- 8 | **Computer Telecom**
Business Partner Proximus
Contact : Stéphane Dries



- 9 | **MRK Recruitment**
Recrutement Mentoring Talent Consulting & coaching
Contact : Marie-Rose Kanuma

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





Parcours de leadership apprécitif : révélez pleinement votre posture de leader

Et si le leadership commençait avant tout par une meilleure connaissance de soi ?

Après deux éditions couronnées de succès chez AKT CCI Wapi, le « Parcours de leadership apprécitif : Affiner votre posture de leader » revient cet automne en collaboration avec Anne Berrier et la Maison de la Formation.

Ce cycle de formation invite dirigeants, managers et professionnels à prendre un temps de recul pour explorer leur manière de fonctionner, renforcer leurs ressources et développer un leadership plus authentique, conscient et aligné.

Au programme : introspection, échanges, outils concrets et mise en pratique afin de :

- mieux comprendre vos fonctionnements ;
- valoriser vos forces et vos schémas de réussite ;
- développer votre intelligence émotionnelle ;
- oser pleinement être et agir ;
- ancrer durablement une nouvelle dynamique de leadership.

La formation s'appuie notamment sur l'Appreciative Inquiry, les talents CliftonStrengths de Gallup, les pratiques narratives et les valeurs de Schwartz.

📅 Sessions organisées les 8 & 15 octobre, 19 & 26 novembre ainsi que 3 & 10 décembre 2026, de 8h30 à 12h30.

Dans un contexte professionnel où les compétences humaines font toute la différence, ce parcours constitue une véritable opportunité de développement personnel et professionnel.

Les places étant limitées, nous vous invitons à vous inscrire sans tarder sur :



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