

Février/Februari 2025

# Beci

Brussels

Brussels Community Magazine

## 2025

### L'année du renouveau pour Beci

### Het jaar van vernieuwing voor Beci



**p. 3**

De start van 2025:  
wat doet de overheid?

**p. 12**

Bruxelles, future capitale  
de la regtech ?

**p. 16-17**

Beci,  
the Voice of Business

Cet exemplaire ne peut être vendu.  
Mensuel - Ne paraît pas en janvier, juillet et en août  
Verschijnt maandelijks - Niet in januari, juli en augustus  
Editeur responsable/Verantwoordelijke uitgever:  
Thierry Geerts

Bruxelles 1050 Brussel - Belgique/België  
Beci - Avenue Louise 500 Louizalaan



PB-PP | B-00054  
BELGIE(N) - BELGIQUE

P505378

# Edito



## Beci : 300 ans et pas une ride !

Qui peut se targuer de tenir debout depuis 300 ans sans une ride ? Trois siècles, et toujours là, au service des entreprises. Le secret de la jeunesse ? Se réinventer. Depuis 1703, la Chambre de Commerce de Bruxelles – aujourd'hui Beci – n'a jamais cessé d'évoluer pour répondre aux besoins des entreprises.

Mais notre histoire, c'est aussi la vôtre. Une histoire qui, soyons honnêtes, ne s'est jamais écrite seule. Si nous sommes toujours là, c'est aussi parce que vous êtes là. Vous, les entrepreneur-es qui bousculent (parfois) les codes et innover. Votre dynamisme est notre moteur. Et oui, reconnaissons-le, vous avez aussi besoin de nous. Pour porter votre voix, pour défendre vos intérêts.

Trois siècles, ce n'est pas rien tout de même. On pourrait s'arrêter là, se contenter de contempler notre histoire. Mais ce n'est pas le genre de la maison. Chez Beci, le passé inspire, il ne fige pas. Alors oui, on aime rappeler que des géants comme Solvay et Delhaize faisaient partie des premiers à nous rejoindre, mais aujourd'hui, ce sont plus de 35.000 entreprises qui nous font confiance. Et pour elles, comme pour vous, nous restons à l'avant-garde. Vous servir, vous représenter, c'est là notre secret de longévité.

Retour à aujourd'hui. Nous vivons une ère de connexion spectaculaire. Thierry Geerts, notre CEO, le rappelle souvent : aujourd'hui, il est possible de se connecter avec 5 milliards de personnes. Cela semble magique, et pourtant, ce n'est « que » de la technologie et des données. Sauf que cela change tout, et ce n'est qu'une partie du tableau. Les bouleversements numériques, l'intelligence artificielle, les tensions géopolitiques... Chaque jour, le monde évolue. Et plus que jamais, nous avons besoin d'une fédération forte et prête à accompagner ses entreprises dans cette transition.

Alors, en février, nous Osons, avec majuscule. Osons le « rebranding » et ce n'est pas un changement de façade, c'est une déclaration d'intention. *OSER Bruxelles*. Oser innover. Oser moderniser. Oser imaginer. Oser bousculer ce qui doit l'être. Et osons aussi repenser nos institutions. Simplifier, moderniser, rendre plus agile ce qui semble parfois immuable. Disons le franchement : l'administration ne peut pas fonctionner comme il y a 300 ans. Les entreprises évoluent, leurs besoins changent. Il est temps que le système suive ce rythme.

Oui, il est temps de repenser le cadre dans lequel nous opérons. Repenser Bruxelles, afin d'en faire une capitale plus dynamique, plus réactive, plus moderne, et au service de toute la communauté entrepreneuriale bruxelloise. Pour cela, nous avons besoin d'un gouvernement qui nous soutienne, et il est grand temps qu'il réponde présent.

## Beci: 300 jaar en nog steeds springlevend!

Wie kan zeggen dat hij al 300 jaar standhoudt zonder een rimpel? Drie eeuwen, en nog altijd in dienst van bedrijven. Het geheim van onze eeuwige jeugd? Onszelf steeds opnieuw uitvinden. Sinds 1703 is de Kamer van Koophandel van Brussel – nu Beci – blijven evolueren om tegemoet te komen aan de behoeften van ondernemingen.

Maar ons verhaal is ook dat van jullie. Een verhaal dat, laat ons eerlijk zijn, nooit alleen is geschreven. Als wij er vandaag nog steeds zijn, dan is dat omdat jullie er ook zijn. Jullie, de ondernemers die de regels (soms) doorbreken en innoveren. Jullie dynamiek is onze drijfveer. En ja, laten we het toegeven, jullie hebben ons ook nodig. Om jullie stem te laten horen, om jullie belangen te verdedigen.

Drie eeuwen, dat is niet niets. We zouden daarbij kunnen stoppen, achteroverleunen en onze geschiedenis bewonderen. Maar dat is niet hoe wij bij Beci werken. Voor ons inspireert het verleden, maar het houdt ons niet vast. Ja, we herinneren er graag aan dat grootheden zoals Solvay en Delhaize tot onze eerste leden behoorden. Maar vandaag vertrouwen meer dan 35.000 bedrijven op ons. En voor hen, en voor jullie, blijven we vooruitstrevend. Jullie dienen, jullie vertegenwoordigen – dat is ons geheim van lang leven.

Terug naar vandaag. We leven in een tijdperk van spectaculaire verbondenheid. Thierry Geerts, onze CEO, herhaalt het vaak: vandaag is het mogelijk om met 5 miljard mensen in contact te staan. Het klinkt magisch, maar het is eigenlijk "gewoon" technologie en data. Toch verandert het alles, en dat is nog maar een deel van het plaatje. Digitale revoluties, kunstmatige intelligentie, geopolitieke spanningen... De wereld evolueert elke dag. En meer dan ooit hebben we een sterke federatie nodig die klaarstaat om bedrijven te begeleiden in deze transitie.

Dus, in februari durven we. Met een hoofdletter. We durven een "rebranding" aan, en dat is geen oppervlakkige verandering, maar een intentieverklaring. *DURVEN voor Brussel*. Durven innoveren. Durven moderniseren. Durven dromen. Durven uitdagen wat moet worden uitgedaagd. En we durven ook onze instellingen herdenken. Vereenvoudigen, moderniseren, wendbaarder maken wat soms onveranderlijk lijkt. Laten we eerlijk zijn: de administratie kan niet werken zoals 300 jaar geleden. Bedrijven evolueren, hun behoeften veranderen. Het is tijd dat het systeem dit tempo volgt.

Ja, het is tijd om het kader waarin we opereren te herdenken. Brussel herdenken, om het een meer dynamische, responsieve, moderne hoofdstad te maken die in dienst staat van de hele Brusselse ondernemersgemeenschap. Hiervoor hebben we een regering nodig die ons steunt, en het is hoog tijd dat zij haar verantwoordelijkheid neemt.

### Annick Hernot

Présidente de Beci - Voorzitter van Beci

Éditeur responsable / Verantwoordelijke uitgever

**Thierry Geerts**

Rédactrice en cheffe et Directrice de la rédaction

**Maïlys Charlier Zenari**

**mcz@beci.be**

Journalistes ayant contribué à ce numéro

Journalisten die aan dit nummer hebben bijgedragen

**Era Balaj - Philippe Beco - Giles Daoust - Jane Davis.**

Photos / Foto's : **Partenaires, getty images**

Traductions / vertalingen : **Jonah Ramaut**

Layout et Graphisme / Lay-out en afbeeldingen

**Jean-Philippe Deminne - Initial Studio**

**jp@initialstudio.be**

Imprimerie / Afdrukker : **Initial Print**

Infos et réservations publicitaires :

Advertentie-informatie en reserveringen :

**media@beci.be**

Tirage moyen par numéro

Gemiddelde oplage per nummer:

**10.500 ex (à Bruxelles - voor Brussel)**

Rédaction / redactie

**Beci Brussels Community**

**Beci - Chambre de Commerce de Bruxelles**

**Avenue Louise 500, 1050 Bruxelles**

**Beci - Kamer van Koophandel van Brussel**

**Louizalaan 500, 1050 Brussel**

**N°43**

Février/Februari 2025

### Nos partenaires



# De start van 2025: wat doet de overheid?

**Een regering die er nog steeds niet is, lokale uitdagingen die toenemen en een onzekere internationale situatie: Beci blikt terug op de start van 2025 en herhaalt de dringende nood aan duidelijke politieke beslissingen voor Brussel en zijn bedrijven.**



Thierry Geerts, lors de la présentation de Beci, le 12 décembre 2024

Het is tijd om terug te kijken op het begin van het nieuwe jaar. Met België nog steeds zonder federale regering, regionale onderhandelingen die vastgelopen zijn en een onzekere geopolitieke situatie, blijven bedrijven in Brussel vooruitgaan ... maar voor hoe lang? Gezien de politieke stagnatie luidt Beci de noodstand en herhaalt het zijn prioriteiten om de concurrentiekracht en het vertrouwen in Brussel en zijn ondernemers te herstellen.

## Nog altijd geen regering

Meer dan 200 dagen na de federale en regionale verkiezingen wacht België nog steeds op zijn regeringen - in het meervoud, wat de complexiteit van onze beroemde "institutionele lasagne" weerspiegelt. En in Brussel is de situatie nauwelijks bemoedigender: de onderhandelingen schieten niet op, terwijl de hoofdstad de thuisbasis is van een economie die achterop hinkt: mobiliteit, netheid, veiligheid, een tekort aan talent ... zoveel zaken die stagneren. Met zijn 35.000 bedrijven die 18% van het nationale BBP vertegenwoordigen, verdient Brussel een bestuur dat in verhouding staat tot zijn economische gewicht, een oproep die Beci duidelijk heeft geformuleerd.

"Onze bedrijven hebben een stabiel en voorspelbaar kader nodig om te kunnen gedijen", waarschuwt Thierry Geerts, CEO van Beci. Mobiliteit, fiscaliteit, veiligheid: deze prioriteiten kunnen niet langer wachten (zie pagina 22). Bij gebrek aan een goed functionerende overheid dreigt de hele gewestelijke economie te verstikken, wat nog verergerd wordt door de groeiende schulden en de afgeremde investeringen.

## Dringende actie nodig

De voorziene stopzetting van de productie bij Audi Brussels is een perfect voorbeeld van de dringende noodzaak om actie te ondernemen. Bij gebrek aan bestuur staan de werkgeversorganisaties niet stilzwijgend toe te kijken. Deze tegenslag voor de Brusselse industrie benadrukt de noodzaak om lokale knowhow te behouden en tegelijk de economische transitie te ondersteunen.

In samenwerking met Agoria, AKT en Voka zet Beci zich in om werknemers van Audi te ondersteunen door het hen makkelijker te maken om in contact te komen met lokale bedrijven die op zoek zijn naar talent. Er werd een enquête gelanceerd om de behoeften van

bedrijven te identificeren en oplossingen aan te bieden aan de betrokken werknemers. Dit initiatief roept een meer algemene vraag op: hoe kunnen we het lokale economische netwerk versterken en ons tegelijkertijd aanpassen aan wereldwijde veranderingen?

## Brussel sinds Trump

En internationaal? De situatie is er niet geruststellender op geworden. De terugkeer van Donald Trump in het Witte Huis zou de economische relatie tussen Europa en de Verenigde Staten grondig kunnen veranderen. Hoewel de gevolgen voor België nog onzeker zijn, is het een feit dat Brussel sterk verbonden blijft met de Verenigde Staten, zowel economisch als defensief. Thierry Geerts blijft echter realistisch: "We moeten een sterke economie en een sterke industrie opbouwen".

Voor de hoofdstad is deze internationale dynamiek een kans om haar sectoren van de toekomst te versterken, zoals artificiële intelligentie in de gezondheidszorg of cybersecurity. "We hebben veel bedrijven in deze sectoren, dus ze zullen meer werk dan ooit hebben", verzekert de CEO van Beci.

## En conclusie

Naast de industrie lijdt de hele lokale economie onder het gebrek aan beslissingen. Kijk maar naar

de mobiliteit: onze straten zijn verstopt, leveringen komen te laat, klanten geven het op om te komen ...". Winkels, kmo's en grote bedrijven kunnen niet gedijen in een hoofdstad waar mobiliteit verstikkend is, waar lokale belastingen ontmoedigend werken en waar netheid en veiligheid een rem worden op het imago van de stad", benadrukt Thierry Geerts.

In deze context benadrukt Beci opnieuw zijn missie: de stem van de ondernemingen zijn en oplossingen voorstellen om de economische dynamiek van Brussel nieuw leven in te blazen. De toekomst van de hoofdstad is echter ondenkbaar zonder een sterk bestuur ... een bestuur dat eerst in de praktijk moet worden omgezet.

■ Era BALAJ  
eba@beci.be



Voice, connect & serve, dat is het mantra van Beci. Dit is hoe wij uw belangen vertegenwoordigen en verdedigen :



# Rentrée 2025 : que fait le gouvernement ?

Plus de 200 jours après les élections fédérales et régionales, la Belgique attend toujours ses gouvernements. À Bruxelles, les négociations n'avancent pas et son économie est à la traîne : mobilité, propreté, sécurité, pénurie des talents, ... Avec ses 35.000 entreprises représentant 18 % du PIB national, la capitale mérite une gouvernance à la hauteur de son poids économique. En l'absence d'un gouvernement opérationnel, c'est l'économie régionale tout entière qui risque l'asphyxie, aggravée par une dette croissante et des investissements freinés.

L'arrêt programmé de la production chez Audi Brussels illustre parfaitement l'urgence d'agir. Faute de gouvernance, les organisations patronales ne restent pas inactives. Agoria, AKT, Voka et Beci lancent une enquête pour recenser les besoins des sociétés et offrir des solutions aux salarié-es concerné-es.

À l'international, le retour de Donald Trump à la Maison Blanche pourrait redéfinir les relations

entre l'Europe et les États-Unis, mais pour Thierry Geerts, « nous devons construire une économie et une industrie fortes ». Pour Bruxelles, c'est une opportunité de renforcer ses secteurs d'avenir, comme l'intelligence artificielle et la cyberdéfense.

Pour résumer : Au-delà de l'industrie, c'est l'ensemble de l'économie locale qui pâtit du manque de décisions. Prenons la mobilité : nos rues saturées, les livraisons en retard, les client-es qui renoncent à venir... « Les commerces, les PME et les grandes entreprises ne peuvent prospérer dans une capitale où la mobilité étouffe, où la fiscalité locale décourage, et où la propreté et la sécurité deviennent un frein à l'image de marque », insiste Thierry Geerts.

Beci réaffirme sa mission de défendre les entreprises et de proposer des solutions pour relancer la dynamique économique de la capitale, mais rappelle que l'avenir de Bruxelles dépend d'une gouvernance forte et efficace.



# Source de financement alternative : laquelle choisir ?

De start-up à scale-up, pour poursuivre sa croissance, chaque projet a besoin de financement. Tax shelter, crowdfunding, growfunding... Ces solutions alternatives apportent chacune leur pierre à l'édifice, mais encore faut-il choisir la bonne en fonction des besoins.



Événement organisé par BECI le 12 septembre sur le « Tax shelter ».

Pour lancer son entreprise ou son projet, il faut des idées, un business plan, une stratégie, de l'énergie, et surtout une bonne dose d'oxygène. Et dans le monde entrepreneurial, l'oxygène, c'est souvent l'argent. Si les banques ont longtemps tenu le rôle de sherpa financier, de nouvelles options plus accessibles émergent aujourd'hui. Tax shelter, crowdfunding, growfunding... ces solutions alternatives permettent de voir le financement autrement, plus collectif, plus engagé. Mais comment elles fonctionnent, et pourquoi sont-elles en train de changer la donne ?

## Tax shelter : le combo win-win

Pour les start-ups belges, le tax shelter a tout d'une rampe de lancement. Introduit pour encourager l'investissement dans les jeunes entreprises, ce mécanisme fiscal permet aux particuliers d'investir dans une start-up tout en bénéficiant d'une réduction d'impôt jusqu'à 45%. Selon le Service Public Fédéral de l'Économie, cette réduction peut également s'appliquer aux scale-ups (entreprises en forte croissance), avec une diminution fiscale de 25% du montant investi.



Événement organisé par BECI sur les ressources financières disponibles.

En clair, il fonctionne comme un appel à partenaires gagnant-gagnant : l'entrepreneur-e récupère des fonds pour développer son activité tandis que l'investisseur-euse voit sa facture fiscale fondre. Ce système crée une dynamique qui rassure les deux camps. Toujours d'après le SPF Économie, le tax shelter s'étend à divers secteurs, dont le commerce, l'information et la communication, le domaine culturel, ainsi que les activités spécialisées, scientifiques et techniques.

## Crowdfunding : le financement participatif

Avec le crowdfunding, il ne s'agit plus de convaincre une banque ou un-e investisseur-euse, mais de rassembler une communauté autour d'une idée. Grâce aux plateformes en ligne, les entrepreneur-es peuvent mobiliser des fonds de trois façons :

- ▶ Le don : pour soutenir un projet sans attendre de contrepartie ;
- ▶ Le prêt participatif (*crowdlending*) : un prêt remboursable, avec ou sans intérêt ;
- ▶ La prise de participation (*crowdequity*) : les contributeur-rices deviennent actionnaires du projet.

Une campagne de crowdfunding permet aussi de tester son projet auprès d'un public, d'engager sa communauté et de créer un *buzz* positif.

## Growfunding ou le *civic crowdfunding*

Le growfunding, c'est la petite sœur engagée du crowdfunding. Ici, on finance des projets porteurs de sens : initiatives sociales, cafés zéro déchet, espaces culturels de quartier... Ce modèle associe les collectes de fonds à un engagement social et local.

Aussi appelé *civic crowdfunding*, il se distingue également par le *matchfunding*, une collaboration entre des entreprises et des campagnes de growfunding. Les sociétés font appel à ces plateformes pour soutenir des projets à impact social et local.

En retour, elles gagnent en visibilité et renforcent leur programme RSE (responsabilité sociétale des entreprises).

La chaîne de restaurants Exki et l'investisseur Extensa sont des exemples de *matchfunding*. Ces deux entreprises ont collaboré avec la plateforme Growfunding.be pour financer la coopérative sociale PermaFungi. Cette initiative recycle le marc de café pour produire des champignons à Bruxelles, tout en créant des emplois et en contribuant à la transition écologique. Leur objectif est de créer un impact social et environnemental en intégrant les jeunes dans le marché du travail et en recyclant.

## Le financement public

En parallèle des solutions privées ou collaboratives, des options de financement public existent également pour soutenir les entreprises. Plusieurs dispositifs peuvent être mis en place : subventions, avances récupérables ou encore primes dédiées à l'innovation et à la création d'emplois. Ces aides publiques sont particulièrement utiles au démarrage d'une activité ou dans la phase de croissance.

Elles permettent aux entreprises de réduire leurs risques financiers, de sécuriser leurs projets et parfois d'obtenir plus facilement des prêts bancaires. Des programmes comme RISE UP ou OPEN UP ou Finance&invest.brussels à Bruxelles, par exemple, apportent des solutions en fonction des besoins des entrepreneur-es.

## En conclusion

Chaque solution, qu'il s'agisse du tax shelter, du crowdfunding ou des aides publiques, permet aux entrepreneur-es de sécuriser leurs projets tout en minimisant les risques. Évidemment, il existe une multitude d'autres options, du microcrédit aux business angels, en passant par les incubateurs et les fonds régionaux.

Choisir un modèle de financement, n'est pas uniquement une question d'argent, bien qu'il y contribue en très grande partie. Il s'agit d'une façon pour les entrepreneur-es de poser les premières pierres d'un projet, de le faire connaître et de le tester. En somme, les sources de financement alternatives reflètent une nouvelle façon de penser l'entrepreneuriat. Plus accessibles, plus collectives, elles permettent à des idées prometteuses de voir le jour et de grandir.

■ Era BALAJ  
eba@beci.be

Rejoignez la communauté  
Entrepreneurship de Beci





Chez BECI, nous savons que des solutions existent, et nous soutenons les entreprises dans leur croissance. Tax shelter, crowdfunding, growfunding et autres sources de financements, retrouvez tout ce que vous devez savoir sur notre site internet.



BECI organise régulièrement des événements sur les façons de financer vos projet et vous conseille sur les différentes alternatives qui s'offrent à vous. Rendez-vous sur notre agenda.



**VIDYA.**  
Le meilleur ou rien

### Vidya : solidarité & entrepreneuriat

Vidya, boutique de produits bio, fait partie de la communauté Beci. L'entreprise a récemment fait parler d'elle en décrochant le prix du « Meilleur Produit Bio 2025 » pour son matcha japonais (à lire dans le numéro du mois de décembre). L'entreprise est également issue de l'incubateur MeDoFly, une initiative destinée à soutenir les entreprises bruxelloises en pleine croissance.

« Nous avons rejoint le programme MeDoFly lorsque nous étions dans une situation financière compliquée. Cet endroit nous a apporté une *safe-place* », confie Gregory Dahan, co-fondateur. Fatima Ftaich, l'autre moitié de Vidya, partage à son tour : « Ce que je retiens de positif, c'est que nous étions en difficulté, et nous avons rencontré d'autres entrepreneur-es avec des *succès stories*, d'autres avec des histoires plus compliquées. Et en fait, ces échanges nous faisaient du bien. »

Au-delà des conseils pratiques, MeDoFly a permis à Vidya de tisser des liens forts avec d'autres entrepreneur-es. « Nous avons vraiment fait de chouettes rencontres. Par exemple, Laurent qui faisait partie de notre cohorte va désormais nous installer des luminaires dans notre bureau. Il a vu que nous étions en difficulté et il s'est proposé de nous aider. Nous avons rencontré aussi d'autres entrepreneur-es dont une avec laquelle nous allons bientôt partager un stand dans un marché bio », raconte Fatima.

Au-delà des difficultés, ce sont ces moments de solidarité qui ont marqué le parcours Vidya. « Beci nous a vraiment aidés, à des moments importants pour nous, lorsque notre entreprise n'allait pas bien ». Malgré les obstacles, les deux entrepreneur-es ont su surmonter les difficultés et redresser leur entreprise. Aujourd'hui, après cette traversée du désert, Vidya fait partie des entreprises bruxelloises avec l'une des plus fortes communautés. Leur témoignage est à découvrir en page 15.

Parce qu'au fond, c'est tout l'esprit de Beci : créer des liens, partager des défis et des réussites, avancer ensemble et développer l'entrepreneuriat. Comme Vidya, faites partie de Beci et venez, vous aussi, raconter votre histoire.



■ Era BALAJ  
eba@beci.be

# Rejoignez la communauté de L'Eventail

Chaque mois des dossiers *Société* inspirants et ambitieux.

Réduction spéciale *membre du BECI*

**-10%** sur tout achat groupé  
ou individuel d'abonnements

avec le code  
**BECI25**



### VOS AVANTAGES:

- **Des contenus enrichissants:** société, entrepreneuriat, économie, tendances, culture et art de vivre.
- **Accès VIP:** participation aux événements B2B du groupe (Forums de Lobby, Lobby Awards, Tables Rondes Gestion, Fiscalité du Patrimoine, ...) et réduction exclusive aux déjeuners *Rencontres de L'Eventail*.
- **Expérience complète:** papier et digital.



[eventail.be/abonnement](https://eventail.be/abonnement)



# Rapport ESG : pourquoi les PME ne peuvent plus l'ignorer

L'entrée en vigueur de la directive européenne CSRD impacte déjà les plus grandes entreprises. Indirectement, les PME sont aussi concernées. Mais des solutions existent.



Thibaut Georgin

ES... quoi ?

Si la signification même de l'acronyme ESG restait un mystère pour beaucoup d'entrepreneurs il y a quelques années encore, les principes et bonnes pratiques environnementales, sociales et de gouvernance font progressivement leur chemin au sein des entreprises belges.

Pour les plus grandes, 2025 est d'ailleurs une année de bascule. Pour la première fois cette année, plusieurs dizaines d'entre-elles dans notre pays sont en effet légalement tenues de publier une série de données concernant leur politique ESG. Cela va des émissions carbone à l'usage de l'eau, en passant par les conditions de travail, la diversité au sein du personnel ou le rapport à la biodiversité notamment. D'ici 2027, selon un calendrier fixé par la loi, c'est environ 2.500 entreprises qui devront se livrer à un reporting en bonne et due forme.

## Les grandes entreprises quasi prêtes

La bonne nouvelle, c'est qu'une bonne partie des entreprises concernées aujourd'hui ont déjà pris leurs dispositions. Ainsi, une récente étude de KPMG établit que 9/10<sup>ème</sup> des 100 plus grandes entreprises belges divulguent d'ores et déjà leurs performances dans ce domaine. Si dans le passé, la tendance était au rapport séparé, elle est à présent dans l'intégration des informations relatives au développement durable directement dans les rapports annuels.

Mais selon quels critères et avec quels niveaux de précision ? Le consultant note qu'une grande partie des entreprises utilisent encore des cadres de reporting volontaires. Voilà qui explique qu'aujourd'hui, on retrouve une très grande diversité dans les différents rapports, au détriment de la rigueur, de la lisibilité et la comparabilité des performances ESG d'une entreprise à l'autre. D'après une autre enquête menée l'été passé par la banque Degroof Petercam

après d'une centaine d'entreprises concernées, beaucoup éprouvent encore des difficultés à collecter les données ou à mobiliser les ressources humaines nécessaires.

## Loi CSRD belge

Une réalité qui pourrait changer avec l'adoption par le parlement belge, en novembre passé, de la loi transposant la directive européenne CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive). Sorte de « copié-collé » de la directive, la loi confirme le calendrier selon lesquels les entreprises devront rendre compte de leur exposition, performances ou initiatives en matière de risques et impacts environnementaux, de respect des droits sociaux, des droits de l'Homme et des facteurs de gouvernance. Quant aux modalités précises, la Commission Européenne s'est appuyée sur les travaux du Groupe consultatif pour l'information financière en Europe (EFRAG) auquel elle a confié la mission d'élaborer les normes de reporting ESG et les facteurs à mesurer.



**Il ne s'agit pas de juste disposer d'un beau rapport mais bien de développer une stratégie de transformation durable de son business**

Thibaut Georgin, Igneos

## Crucial pour les PME

Pour l'heure, seules les grandes entreprises et les sociétés cotées sont concernées, selon un calendrier qui s'étale de 2025 à 2029. Très peu de PME semblent d'ailleurs avoir entrepris leurs premières démarches. Il est pourtant crucial qu'elles s'intéressent elles aussi au sujet et envisagent leur propre reporting.

La première raison à cela est que, poussées par leurs clients, employés, investisseurs, banques et autres parties prenantes, les plus grandes intègrent de plus en plus les facteurs ESG au cœur même de leur stratégie et fonctionnements.

Cela les amène à mesurer leur effet direct et indirect sur l'environnement au-delà de leur activité propre, en prenant en compte tout le cycle de vie de leurs produits et de leurs composants. Elles se tournent donc vers leur clientèle et leurs fournisseurs de toutes tailles pour qu'ils mesurent et communiquent à leur tour leur impact, puisqu'elles ont besoin de ces données pour satisfaire leurs propres obligations et ambitions.

## L'ESG en avantage compétitif

Dans les faits, la loi belge a prévu pour les PME des « mesures de protection » contre ce qui pourrait être considéré comme exigences déraisonnables ou excessives concernant la fourniture d'informations sur le développement durable. Mais même si, légalement, un client ne pourra exiger de vous certains rapports que vous jugeriez trop difficiles à produire, rien ne l'empêchera dans les faits de favoriser un concurrent qui, lui, aura jugé bon de faire cet effort.

« Au-delà des considérations légales et commerciales, il ne faut pas oublier l'enjeu principal derrière tout cela », rappelle par ailleurs Thibaut Georgin, associé fondateur du cabinet de conseil Igneos. « Il ne s'agit pas de juste disposer d'un beau rapport mais bien, en mesurant ses impacts, de développer une stratégie de transformation durable de son business, que ce soit en changeant ses modes opératoires ou en faisant évoluer son catalogue de services et produits ». Sur l'importante question du bilan carbone, il tient par ailleurs à démystifier. « On le voit souvent comment une boîte noire mais les grandes sources d'émission d'une PME se limitent en général à la consommation d'énergie, la mobilité, la logistique et les achats. Identifier les points d'amélioration résulte du « bon sens » : est-on logé dans une passoire énergétique ou pas ? L'outil de production est-il énergivore ? Les achats viennent-ils de loin ou pas ? Les outils pour répondre à ces questions sont aujourd'hui largement disponibles », souligne-t-il encore.

## Reporting carbone : obligatoire dès 2025

Dès 2025, les grandes entreprises devront se conformer à de nouvelles règles européennes en matière de durabilité. La directive CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), entrée en vigueur en janvier 2023, s'applique désormais à toutes les entreprises de plus de 250 salarié-es, remplaçant ainsi la NFRD (Non-Financial Reporting Directive) de 2014. Cette nouvelle réglementation impose la publication de rapports détaillés sur leur impact environnemental, social et de gouvernance (ESG). L'objectif est de responsabiliser les acteurs économiques face aux enjeux climatiques et encourager des pratiques plus durables. Les premiers rapports sont attendus pour cette année.

Plus d'infos ici :



■ Era BALAJ  
eba@beci.be

Rejoignez la communauté  
ESG de Beci



## Une plateforme numérique d'aide au reporting développée par Febelfin

Afin de faciliter le reporting ESG pour les PME qui voudraient se lancer dans ce processus, un important document a été publié par L'EFRAG (voir plus haut) au mois de décembre passé. Intitulé « avis technique sur la norme volontaire de reporting sur la durabilité (VSME) », il établit une série de standards en matière de données attendues dans un rapport, en conformité avec la CSRD. Structuré en différents modules reprenant une cinquantaine de questions, il fait office de vade-mecum du reporting. Parce qu'il s'aligne sur le plan d'aide aux PME de l'Union Européenne, le VSME a aussi pour vocation de faciliter l'accès des PME à différentes sources de financement durable.

Febelfin, la Fédération belge du secteur financier, s'est basée sur le VSME afin de concevoir une plateforme digitale. Accessible à l'ensemble des PME belges d'ici quelques mois, elle aura pour but de faciliter et rationaliser la collecte et la communication de leurs données ESG. L'idée est, au départ d'une information centralisée grâce à la plateforme, de répondre plus aisément à toutes les sollicitations et questionnaires reçus de leurs banques mais aussi, à terme, de leur clientèle et différentes parties prenantes.

Une façon, pour le secteur, d'assumer sa responsabilité sociétale en même temps que de répondre au mieux à ses propres obligations ESG. Tant la CSRD que la Taxonomie européenne imposent aussi aux banques de communiquer clairement sur la durabilité de leurs activités et processus d'affaires.

« L'intérêt des banques est aussi de calculer au mieux le risque ESG – en particulier climatique – auquel leur clientèle les expose et d'intégrer les données reçues dans leur propre reporting », explique Tom Van den Berghe, Director Sustainable Finance au sein de Febelfin.

En pratique, une fois la plateforme mise en ligne, les banques enverront à leurs PME clientes une invitation à s'y connecter et déposer les informations et données ESG dont elles disposent. Chaque banque aura déterminé son propre calendrier et la taille des PME qu'elle souhaite impliquer dans le processus. « Quand on sait que chaque PME belge est cliente d'au moins une banque, la supply chain concernée est potentiellement très large », souligne encore le responsable.

Bien entendu, toute PME restera libre de répondre favorablement ou pas. « Ce qui est sûr, c'est que la pression au reporting venant de tous les acteurs économiques ne va pas diminuer. L'objectif de la plateforme, c'est d'abord de sensibiliser les entreprises, de les aider et de les guider », précise, pour conclure, Tom Van den Berghe.



### Par où commencer ?

Constituer son équipe « durabilité », identifier les domaines importants, définir ses indicateurs, bâtir un plan d'actions.... On trouve via le page ESG sur le site internet de Beci des conseils ainsi qu'un guide d'accompagnement PME développé spécialement pour les PME par la FEB et Agoria.



■ Philippe Beco  
pb@beci.be



# Commencez la journée avec une longueur d'avance.



## Écoutez Le Brief.

Prenez de l'avance dès le réveil avec le podcast quotidien de L'Echo. Chaque matin dès 7 heures, découvrez 7 infos qui comptent.

À écouter dans l'app de L'Echo, sur [lecho.be](https://lecho.be) et sur toutes les plateformes de podcast.

# Five barriers still facing female entrepreneurs in the 21<sup>st</sup> century

Belgium has a more positive ratio of female to male entrepreneurs than its neighbours – at a level that's above average for the EU.

Nevertheless, that figure is only 36%, compared to 64% male entrepreneurs. So what could be stopping women from taking the step to become their own boss? In 2025, do female entrepreneurs really still face problems that don't affect their male counterparts?

## Same old same old?

Sadly, the immediate answer to that question is "Yes". And the causes are the same old things that women have been fighting for centuries – essentially boiling down to the belief, held by both those around them *and* themselves – that they aren't capable of running a business.

Here are five barriers to female entrepreneurs struggle to make progress in the business world. (And for those of you thinking "But entrepreneurship is tough. Many men struggle too"... don't miss the end of the article.)

### 1 Getting off the ground

Sometimes merely starting a business can be almost impossible for a woman. If she's already had children, where does she find the time? If she's a single mother, how can she risk her family's income by becoming an entrepreneur? If she hasn't had children, how do future kids fit in with a fledgling business? And that's assuming her partner, family and friends are supportive of her choice, which may not necessarily be the case – especially for women from lower socio-economic backgrounds, who also lack tend to role models showing the way into entrepreneurship.

### 2 Overcoming self-doubt

But that nagging voice telling a woman that she can't be an entrepreneur may not be coming from an external source – it could even be coming from inside. Women still tend to play down their achievements more than men and run their businesses on a smaller, more cautious level – for example, only 19.5% of female entrepreneurs have one or more employees, compared to 28.3% of male entrepreneurs. Women are also more prone to be self-critical and over-ready to compromise on price during negotiations with a stubborn customer. And studies have shown that even very successful women tend to underestimate their own abilities.

### 3 Seeking support

One thing that can help a female entrepreneur overcome that negative internal voice is having a support group with whom she can exchange ideas and experience, allowing her to more accurately assess the extent of her own achievements. But often it can be difficult for women to build a network of peers, especially when many business networks and events are still very much male-dominated.

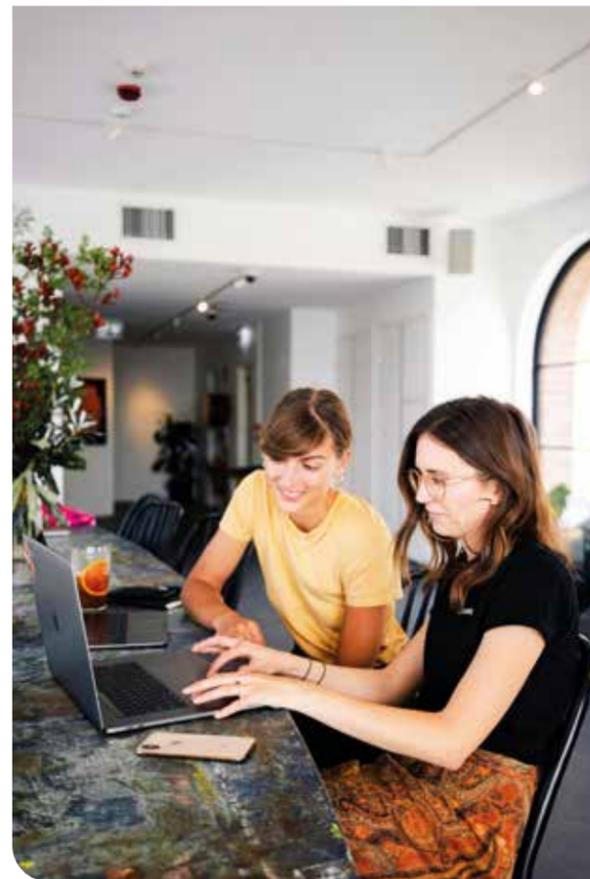
### 4 Finding finance

Funding, too, is an area where women have to overcome bigger obstacles than men. Fortunately, in Belgium, women experience less discrimination

when seeking a bank loan than they do in developing countries. But even here, female entrepreneurs tend to be less aware of sources of finance, and less inclined to take on the risk that loans imply. And when it comes to expanding on the wider stage, venture capitalists tend to invest in companies run by people like them. And significantly more than 90% of venture capitalists are male.

### 5 Doing business in a man's world

As we all discovered during the COVID-19 pandemic, working from home when everyone else is stuck there too isn't an ideal situation. But in fact, many female entrepreneurs choose to do business from home so they can more easily balance the demands of private and professional life. However, a great deal of the prospection and sales process still involves getting out there and meeting people – and it can often be difficult for women to justify taking time away from home for an event or course that isn't directly related to the bottom line. It can also be extremely difficult to balance the expectation that businesspeople are assertive and competitive with the more collaborative traits that may come more naturally to a woman. There are also the simple structural aspects that many men never even have to consider, such as getting home safely at night.



## But not all men

Many of you reading this article have probably been thinking "Yes, but a lot of these obstacles affect many men too". And you're absolutely right. Men from socially disadvantaged backgrounds, men who have taken on the role of family provider before realising that their chosen career isn't for them, men with great potential but even greater self-doubt. These men, too, find it almost impossible to overcome the social and psychological barriers preventing them from taking on a more active role in society.

But doesn't that say more about us as a society than it does about any given individual?

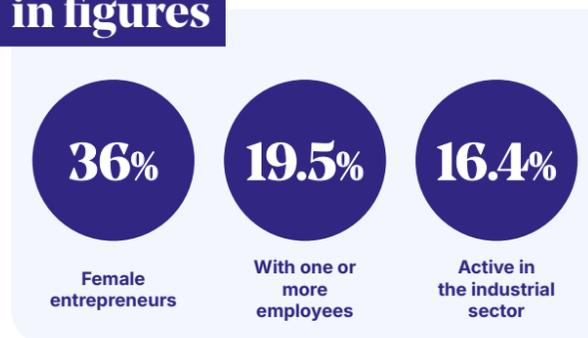
If, as businesspeople, we believe that entrepreneurs make things better for the whole of society, doesn't that mean we need to ensure everyone in society – whatever their gender, whatever their background – has the opportunity, self-belief and skills to become an entrepreneur? Doesn't that mean we should be considering other ways of doing business, in which we make it possible for businesses to grow through cooperation rather than competition?

And if so, where do we start to create that change?

Figures taken from <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/entrepreneuriat-feminin>

## Barrier's consequences

### in figures



The sector a woman has chosen can also be a source of friction. For example, only 16.4% of women entrepreneurs are active within industry, and there's only a single sector within which female entrepreneurs are in the majority – services. A woman trying to start or expand a business within energy or mobility is therefore often more likely to face resistance than her male counterpart.

And finally – and perhaps the biggest obstacle facing female entrepreneurs – there's the perception that business success is all about money. In fact, a female-led business may not measure success in financial terms, but instead in how well it provides the woman with independence or flexibility.

# Forest National comme vous ne l'avez jamais vu !

L'endroit idéal pour nouer de nouveaux contacts  
et renforcer l'esprit d'équipe.

Notre be•at VIP Experience vous offre, à vous et à vos clients,  
une expérience exclusive qui va au-delà de l'événement même.

Recevez vos invités avec style, créez des souvenirs inoubliables et renforcez  
vos relations d'affaires dans la salle la plus emblématique du pays.

Profitez d'un moment hors du temps avec vos invités,  
pendant que nous nous occupons de tout. Chaque  
aspect de la be•at VIP Experience est pris en charge  
dans les moindres détails :

- Parking
- Vestiaire surveillé
- Accueil avec réception
- Accès au Village VIP avant et après l'événement
- Délices culinaires
- Une sélection de boissons premium
- Places dans la première catégorie de prix



Faites de votre prochain événement  
professionnel un succès avec la be•at  
VIP Experience à Forest National !  
Contactez-nous dès aujourd'hui.

Tel. 03 400 69 70  
E-mail. [houda.dourhi@beatvenues.be](mailto:houda.dourhi@beatvenues.be)

# Destination business

**Si les grandes foires cherchent encore un second souffle, les salons B to B retrouvent des couleurs. Le secteur se transforme, la concurrence internationale s'aiguise...et Bruxelles se positionne.**



Anne Lafère,  
Easyfairs

Les fans belges de quatre roues sont heureux. Le mois de janvier qui vient de s'écouler aura été celui du grand retour du Salon de l'Auto de Bruxelles, après deux ans d'absence. Porté par un marché de la vente au particulier qui a retrouvé des couleurs – il fût en hausse de 15% en 2024 – le salon enregistrait, à l'heure d'écrire ces lignes, une augmentation de plus de 25% des ventes de tickets comparé à l'édition précédente.

Dans les prochaines semaines, ce sera autour de Batibouw, l'autre grand salon bruxellois, d'ouvrir ses portes. L'an dernier, près de 175.000 visiteur-euses avides de construire ou d'aménager leur logement avaient poussé ses portes, soit 10% de plus qu'en 2023. Un bilan là aussi à la hausse, donc, et sur lequel les organisateurs espèrent capitaliser cette année.



Gaëtan Lachapelle,  
Promosalons

Le secteur revient, en vérité, de très loin... Un coup d'œil aux chiffres portés par nos confrères de l'Echo indique ainsi qu'entre 2006 et 2023, Batibouw a perdu 56% de ses visiteurs. Quant au Salon de l'Auto, sa « version réduite » de 2023 avait connu une fréquentation de 40% inférieure aux précédentes éditions du même type, tenues en 2015, 2017 et 2019.

## Nouveaux modèles

Sans surprise, les années COVID en particulier ont porté un rude coup aux organisateur-rices de ces grands rassemblements. Au-delà des annulations de tous les événements de taille entre 2020 et 2021, la pandémie aura profondément accéléré une tendance déjà à l'œuvre. Sous l'effet de la digitalisation, les modes de rencontres, de consultation et de consommation ont en effet bien changé, ringardisant rapidement la façon dont les salons étaient conçus il y a dix ans encore.

Challengés par ces nouvelles réalités, les organisateur-rices d'événements ont fait évoluer leur modèle, testant sans cesse de nouvelles formules afin de réattirer les chalands.



**Les jeunes générations veulent combiner business et moments de détente. Pour les attirer il faut donc être de plus en plus créatif**

Anne Lafère, CEO de Easyfairs.

Les changements sont aussi à l'œuvre dans le domaine des salons professionnels dont la société bruxelloise Easyfairs s'est fait une spécialité. Devenue un important acteur international au chiffre d'affaires de 260 millions d'euros par an, elle organise 110 salons par an à travers l'Europe, couvrant une douzaine de secteurs. Une trentaine ont lieu en Belgique dont six à Bruxelles. « Aujourd'hui, le succès d'un salon résulte d'une très grande proximité avec sa communauté », explique Anne Lafère, sa CEO. Il s'agit de connaître au mieux les défis des professionnel-les afin de concevoir des contenus – conférences, débats, formations... – et qui répondent réellement à leurs attentes, qu'elles soient commerciales, techniques, politiques ou réglementaires.

## Juste dosage

Autre enjeu clé, refléter au mieux les évolutions du secteur. « On doit retrouver parmi les acteurs présents à la fois les leaders de marché et les start-ups innovantes qui permettent aux participants de projeter leur business dans l'avenir », insiste encore la CEO. Sans départir bien sûr le salon de sa vocation

commerciale. « A chaque salon correspond un juste dosage entre l'éducationnel, le networking et la vocation purement transactionnelle, car il s'agit aussi de remplir des bons de commandes », précise ainsi Anne Lafère.

## Fréquentation au niveau pré-Covid

A cet égard, la dirigeante note que si le digital s'est réellement imposé dans les activités d'information de formation, il n'en va pas de même pour le networking et la conclusion d'affaires. « Ce que le COVID nous a appris de positif, c'est que rien ne remplace le contact physique. Après l'épidémie, le rebond a été instantané », se réjouit-elle. « Les chiffres de fréquentation sont très bons. Nous sommes revenus à des niveaux identiques au pré-Covid », confirme Gaëtan Lachapelle, Général Manager Belux de Promosalons, le réseau de promotion internationale des salons professionnels français.

## Proposition de valeur

Pour autant, le digital a véritablement changé la donne et le rôle d'un salon ne se conçoit plus exactement comme avant. D'un moment isolé de rencontre et d'échange, ces derniers se sont transformés en points d'orgues de campagnes digitales d'échanges savamment entretenues par les organisateur-rices tout au long de l'année. « Après le COVID, on a vite réalisé que les taux de conversion étaient beaucoup plus élevés auprès des publics dont nous avons maintenu l'engagement par des événements virtuels », confie ainsi Anne Lafère. De quoi pousser aussi les équipes organisatrices à investir plus encore, à la fois dans la création de contenus de qualité et dans les technologies digitales qui améliorent l'expérience utilisateur.

« Aujourd'hui, plus personne ne se rend à un salon par curiosité. Chacun a des intentions précises, que ce soit un investissement, un problème technique à résoudre ou un marché à l'export à développer. Les organisateurs doivent donc faire des propositions de valeurs qualifiées, pertinentes par rapport à cela et qui vont bien au-delà d'une enfilade de stands », explique encore Gaëtan Lachapelle.

## Des salons comme des festivals

On l'aura compris, dans un monde qui s'accélère, les organisateur-rices de salons doivent aujourd'hui éviter au maximum de reproduire un même concept année après année et créer de nouvelles expériences. « Les jeunes générations sont aussi avides de face-to-face, mais elles veulent aussi combiner business et moments de détente. Pour les attirer il faut donc être de plus en plus créatif et « festivaliser » nos salons professionnels », observe Anne Lafère.

Il n'est donc plus rare que les recettes des grands événements consommateurs soient aussi appliquées aux rencontres professionnelles. On parle là de bars avec *happy hours*, de mini-concerts, de conférences sur des sujets non professionnels ou de stands relookés pour une atmosphère plus détendue, inspirante ou énergisante....

Si les concepts sont renouvelables dans le temps, ils le sont aussi dans l'espace. Ainsi, Brussels Expo



accueille au début février *Future Build*, un salon pour professionnel·les de la construction préalablement testé avec succès à Londres. Gaëtan Lachapelle évoque pour sa part le salon international de l'alimentation SIAL, né à Paris puis répliqué sur les cinq continents.



**Aujourd'hui, les visiteurs de salons y viennent avec des intentions précises. Les organisateurs doivent donc faire des propositions de valeurs qualifiées et pertinentes**

Gaëtan Lachapelle, General Manager Belux de Promosalons

### Et Bruxelles ?

En professionnelle avisée, quel regard Anne Lafère porte-t-elle sur l'attractivité de Bruxelles pour les organisateur·rices ? Pour commencer, insiste-t-elle, le choix de la localisation dépend avant tout d'une présence suffisante d'acteurs – exposant·es ou visiteur·euses potentiel·les - à proximité, plus que les qualités intrinsèques d'une ville. Il en va différemment pour ce qui est des congrès et conférences ou grands salons mondiaux. « Dans ce cas, les éléments clés sont ceux du transport, de l'offre hôtelière et du soutien financier des autorités publiques », rappelle-t-elle.

Si elle se réjouit de l'ouverture récente de nouveaux hôtels à Bruxelles, elle rappelle que la ville a vu, au

cours des dernières années, plusieurs salons phares la quitter, notamment au profit de Barcelone. On pense à Seafood, pour les produits de la mer et Label Expo, dédié aux étiquettes et emballages. « Bien sûr, la météo n'est pas favorable mais par rapport à ces concurrentes, on ne met pas non plus les moyens qu'il faut sur la table », déplore-t-elle. Même son de cloche du côté de la Brussels Hotel Association qui s'est émue du départ de Label Expo cet été. Elle rappelle qu'un touriste d'affaires dépense en moyenne trois fois plus qu'un touriste ordinaire, et prône pour un réinvestissement d'urgence dans la rénovation des palais du Heysel et la construction d'un centre de congrès digne de ce nom.

Gaëtan Lachapelle se réjouit aussi des succès de Busworld, le salon de l'autobus et de l'autocar aux 40.000 visiteur·euses, dont la prochaine édition est prévue en octobre cette année. Contacté, le Convention Bureau de [visit.brussels](http://visit.brussels) rappelle pour sa part qu'il a accompagné 609 dossiers d'événements en 2024, à Brussels Expo mais aussi au Square du centre-ville, notamment. Là encore, on se rapproche peu à peu des chiffres record enregistrés avant le Covid. La capitale est aussi leader mondial en matière de congrès associatifs internationaux – pas moins de 620 furent organisés en 2023.

Parmi les rassemblements phares, il y eut notamment la dernière Conférence Mondiale du Cacao, l'AMI Plastics World Expos Europe, la European Hydrogen Week ou le IAPP Europe Data Protection Congress. Si ce dernier a pris depuis plusieurs années ses quartiers à Bruxelles, beaucoup d'autres voient leur lieu d'accueil changer années après années, au gré des intérêts des participant·es. « Chaque édition d'un salon est l'occasion d'une « remise à zéro » », rappelle judicieusement Gaëtan Lachapelle. Rien n'est donc jamais acquis pour les villes hôtes comme pour les organisateur·rices. Le combat de l'attractivité ne cesse jamais !

■ Philippe Beco  
[pb@beci.be](mailto:pb@beci.be)

# Destination business

While the major trade fairs are still struggling to get back on their feet, B2B trade shows are making a comeback. With increasing international competition, Brussels is positioning itself as a key player.

The Brussels Auto Show made a strong comeback in January 2025, with ticket sales up 25% compared to its last edition. Similarly, Batibouw saw a 10% rise in visitors in 2024. However, long-term challenges remain, as Batibouw lost 56% of its visitors between 2006 and 2023.

### New models

Covid and the influence of digitalization changed how people connect and consume. Event organisers have adapted by testing new concepts and tailoring events to audience needs, focusing on relevant content like conferences and training.

### The right balance

Anne Lafère, CEO of Easyfairs, says both the market leaders and the innovative start-ups should be included, without detracting from the show's commercial purpose. Each show has its own balance of educational, networking, and transactional activities.

### Attendance at pre-Covid levels

Attendance levels have returned to those seen before the pandemic. Covid has taught us in a positive way that there is no substitute for physical contact. Physical events remain essential for networking and business deals.

### Value proposition

Modern trade shows are no longer standalone events but part of ongoing engagement campaigns. Organizers invest in year-round digital content to maintain audience interest, driving higher conversion rates.

### Trade shows as festivals

To attract younger audiences, events are becoming more creative, combining business with leisure. Features such as bars, concerts, and redesigned booths are increasingly common, creating a "festival-like" atmosphere.

### And Brussels?

Brussels remains a key location for trade shows but faces competition from cities like Barcelona. Despite challenges such as insufficient infrastructure investment, the city hosts successes and leads globally in international association congresses, with 620 held in 2023.



# Bruxelles, future capitale de la regtech ?

**Proximité avec les institutions, écosystème naissant, premières success stories. Bruxelles dispose d'atouts pour se positionner en hub regtech.**



Jean-François Heering

Quand un trauma donne naissance à un secteur... C'est sur les cendres de la crise financière de 2008 que sont nées les regtechs. Les autorités financières partout dans le monde renforcent alors les règles applicables aux banques afin d'éviter que celles-ci ne dérapent à nouveau. Fondations comptables, contrôle des processus, gestion des risques et des actifs, ... L'impact est profond et rend les processus bancaires de plus en plus complexes.

C'est pour y répondre qu'apparaissent alors de nouvelles startups exploitant les progrès de l'intelligence artificielle. De jeunes pousses tech développent des solutions permettant aux banques de vérifier digitalement l'identité de leurs clients (solutions KYC ou « *know your client* ») et confirmer leur authenticité. Ou encore d'évaluer le niveau de risque de fraude ou de blanchiment d'argent qu'ils peuvent représenter (solutions AML ou « *anti money laundering* »). D'autres permettent encore d'intégrer les nouvelles exigences en matière de gestion et protection des données.

## Les atouts « regtech » de Bruxelles

D'après le site *fintech.global*, le secteur regtech est aujourd'hui valorisé à près de 16 milliard USD de capitalisation. L'Europe a ses champions, dont l'irlandaise Fenergo aux 139 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. Et Bruxelles compte, elle aussi, ses *success stories*.

La plus connue du grand public, c'est sans doute l'application d'identification Itsme, aux 7 millions d'utilisateurs. Il y a aussi b.fine. Fondée en 2017, cette spécialiste du reporting réglementaire s'est vue acquise en 2022 par une autre très grande du secteur, l'allemande Regnology. Spécialisée dans la gestion des risques tiers, Vadis Technologies a, quant à elle été vendue au géant américain Moody's cet été. Elle a notamment équipé les services de la Commission

en matière de détection de fraude et corruption, et développé un outil facilitant l'identification des directeur-rices et « bénéficiaires effectifs » de sociétés établies partout dans le monde.

Ces entreprises ne sont pas nées à Bruxelles par hasard. La proximité avec les institutions européennes, source d'échanges permanents avec les autorités régulatrices, est un fameux atout. Il s'ajoute à une qualité et un coût de la vie modéré qui permet d'attirer des talents de partout dans le monde. Finance. brussels, Agoria et Hub Brussels ont d'ailleurs épinglé les regtechs comme un de leurs thèmes prioritaires de soutien.

« Avec des acteurs comme Bancontact, Swift ou Euroclear, il y a aussi un vrai historique fintech à Bruxelles », explique Jean François Heering, ex CEO de Vadis et aujourd'hui consultant pour Moody's. « On a raté quelques trains dans le KYC et l'AML. Avec son puissant écosystème bancaire, Londres a pris le dessus. Mais le régulateur européen est ici et le potentiel restant est très important », souligne-t-il.



## Il y a un vrai historique fintech à Bruxelles

Jean François Heering, ex CEO de Vadis

## Vague ESG

De fait, au fil des ans, la regtech a étendu ses services à d'autres réglementations complexes à l'application desquelles les d'entreprises sont confrontées. Car il n'y a pas que les lois bancaires et financières qui se multiplient. « CSRD, CSDDD, taxonomie... Un tsunami de nouvelles règles ESG est en train d'arriver. Les investisseurs, les banques et les régulateurs, notamment, ont besoin de données pour évaluer les sociétés sous cet angle », confirme Jean-François Heering.

Ainsi, s'ajoutant aux spécialistes en structuration des données comme data.be, beaucoup se sont lancés dans le développement de solutions qui permettent de collecter, analyser et communiquer des données sur les performances ESG. On en compte plusieurs à Bruxelles, dont D-Carbonize, Tapio, Wequity et bien sûr Greenomy, dont les ambitions internationales sont soutenues par Euroclear, qui en est devenue actionnaire.

Jean-François Heering, qui est aussi administrateur et responsable regtech au sein de la fédération sectorielle Fintech Belgium, insiste par ailleurs sur un indispensable soutien public et l'implication de fonds de capital-risque pour compléter l'écosystème.

Il se réjouit de voir que *Syndicate One*, ce réseau de fondateurs et investisseurs techs belges, a récemment monté avec succès un premier fonds de 6,5 millions d'euros. « Un bon pas, mais il reste une dynamique à créer », insiste-il.

## Simplification administrative

La Commission Européenne a récemment exprimé son souci de simplification réglementaire afin d'aider les entreprises à appliquer les nouvelles exigences sans trop alourdir leur fonctionnement. Un risque pour le secteur ? Pas forcément. « Plutôt que de se concentrer sur le « quoi », cette nouvelle Commission va se concentrer sur le « comment » aider les sociétés à traduire les règles en modes opératoires.

Mais la charge de l'intégration des normes va demeurer sur les épaules de ces dernières. C'est de leur côté que se trouveront les opportunités de marché », prédit Jean-François Heering.

## Effet IA

L'intelligence artificielle n'est en rien une nouveauté pour un secteur dont les outils de gestion du risque s'appuient sur des calculs complexes et de puissants algorithmes. Pour autant, les progrès de l'IA générative et des grands modèles de langages (GML), qui permettent de produire et traiter des contenus « à la façon » d'un humain, devraient lui donner un nouveau coup de boost. Par exemple dans le remplissage de formulaires et l'automatisation de reporting ESG – c'est d'ailleurs ce créneau qu'exploitent Greenomy et Wequity – ou encore la captation et l'analyse de textes ou paroles permettant d'identifier des comportements frauduleux.

L'IA est aussi important objet de régulation en tant que telle. C'est à Bruxelles qu'est né l'IA act, un premier règlement destiné à assurer que les systèmes d'IA soient sûrs, respectent les droits fondamentaux des citoyen-nes et les valeurs de l'UE. Face à cet enjeu, des organisations bruxelloises se positionnent. Notamment Belfius, qui a pris une participation dans Mistral, le ChatGPT européen. Ou encore FARI, l'initiative de l'ULB et de la VUB qui entend mettre le bien commun au cœur de l'IA.

Pour Jean-François Heering, qui pointe aussi l'ouverture au dialogue dont fait preuve la Commission Européenne, tous les éléments sont là pour un stimulant échange. La capitale européenne pourrait ainsi devenir une plateforme à la pointe des questions de régulations IA. De quoi promouvoir ainsi une 3<sup>ème</sup> vague de regtechs « Made in Brussels ».

■ Philippe Beco  
pb@beci.be

Rejoignez la communauté  
Digital/AI de Beci





# Talent Days : Beci prend les devants

Bruxelles regorge de talents, mais ils restent parfois invisibles aux yeux des recruteurs et recruteuses. Quant au dialogue entre les entreprises et les organismes de formation, il est encore trop souvent absent. Le « Talent Talk » veut changer cette donne. Rendez-vous le 11 mars pour le lancement de la série annuelle des *Talent Days*, chez Beci.



Catherine Mertens

Vous connaissez le job day classique ? Le Talent Day, c'est autre chose. Exit les piles de C.V. et les entretiens chronométrés, place aux rencontres et échanges entre entreprises et formateur·ices acteur·ices du recrutement. À Bruxelles, où le taux d'emploi reste encore insuffisant malgré un potentiel de talents sous-exploités, Beci prend les devants. Dès le 11 mars, le « Talent Talk », coorganisé avec 15 organismes de recrutement, donne le coup d'envoi d'une série annuelle d'événements dédiés à l'emploi. « Ce n'est pas un job day où les demandeur·euses d'emploi viennent postuler. Ici, l'idée est d'expliquer aux entreprises comment elles peuvent se mettre en relation avec des talents », explique Catherine Mertens, responsable de la communauté ESG chez Beci et l'une des organisatrices de l'événement.

## Le Talent Day à Bruxelles

Avec un taux d'emploi de 65,4 % chez les 20-64 ans (selon Statbel, 2024), Bruxelles peine à atteindre l'objectif des 80 %. Pourtant, dans cette capitale en pleine effervescence, les talents ne manquent pas. « Notre mission chez Beci est de soutenir les entreprises bruxelloises face aux défis qu'elles rencontrent, notamment la pénurie de talents. Il y a un grand nombre de personnes en recherche d'emploi, mais elles ne se connectent pas toujours avec les entreprises à la recherche de compétences. À l'inverse, il y a tant de talents sous-exploités, et les entreprises ne savent pas où les chercher », insiste Catherine Mertens.

Le Talent Day est la réponse de Beci à ce problème. « D'un côté, certaines entreprises recherchent des talents, et de l'autre, il y a des entreprises qui les forment. Mais ces deux mondes ne se connaissent pas toujours, et beaucoup d'organismes formateurs restent dans l'ombre. Notre rôle est de les mettre en relation », poursuit-elle. En outre, au lieu de se concentrer uniquement sur les candidat·es prêt·es à être embauché·es, le Talent Day invite les recruteurs et recruteuses à rencontrer celles et ceux qui les forment. Résultat ? Une compréhension mutuelle des besoins, des ajustements possibles dans les formations et, surtout, des collaborations sur le long terme.

## Une nouvelle façon de recruter

Le Talent Day s'inscrit pleinement dans la réalité du marché du travail, qui évolue sans cesse. En parallèle, les méthodes de recrutement doivent donc s'adapter à ces changements. Comme le souligne Catherine Mertens : « Avant, le processus de recrutement, c'était un questionnaire bien précis, mais aujourd'hui, il faut qu'on change ça, car ce n'est plus du tout d'actualité. Le recrutement à distance, par exemple,

est désormais une pratique courante. On n'a plus toujours ce contact verbal direct, ce qui transforme les dynamiques. »

Mais ce n'est pas qu'une question de nouvelles méthodes. Aujourd'hui, le recrutement s'appuie de plus en plus sur une approche inclusive. « La diversité, par exemple, devient importante, et ce n'est pas juste un facteur à ajouter dans une grille de recrutement », insiste la responsable de l'événement. À travers le Talent Day, Beci souhaite également sensibiliser les entreprises à ces démarches, afin qu'elles deviennent plus attractives et en phase avec les « tendances » du marché.

## Attirer, retenir et valoriser les talents

Aujourd'hui, attirer les talents ne suffit plus. Les entreprises doivent apprendre à les retenir, à les accompagner dans leur évolution, et parfois à les requalifier. Plus que cela, Catherine Mertens et ses collègues souhaitent rompre avec une dynamique où trop de jeunes acceptent des emplois qui ne correspondent pas à leurs aspirations, faute de bonnes orientations.

Un autre problème réside dans la gestion de la rétention des talents. Catherine Mertens l'explique : « Par exemple, de plus en plus de collaborateur·ices tombent malades en raison du burnout et du stress lié à des environnements de travail non adaptés. » Ces problématiques doivent, alors, être prises en compte dans une réflexion plus globale, et ce sont justement ces questions — attirer, retenir, recycler et requalifier les talents — qui seront au cœur des discussions lors du Talent Day.

■ Era BALAJ  
eba@beci.be

**Talent Talks**

**11/03**  
**14.00**

**Powered by:**

**With the support of:**

**Informations pratiques :**

**Pour qui ?**  
Dirigeant·es et responsables  
des ressources humaines des PME et  
grandes entreprises (places limitées à 50  
participant·es).

**Date :** Lundi 11 mars  
**Heure :** De 14h à 18h  
**Lieu :** Avenue Louise 500, BECI

Pour réserver votre place,  
QR Code :

**Rejoignez la communauté  
Talents de Beci**

# E-learning, de nieuwe twist aan bij- en nascholing

**Om concurrerend te blijven, investeren bedrijven in bij- en nascholing. Valérie Gérard, CEO van Call International, legt uit hoe e-learning en communicatietechnieken teams efficiënter maken.**

Wie zei dat bij- en nascholing alleen iets is voor studenten? Integendeel. Voor een bedrijf is het een manier om zijn concurrentiepositie te versterken en zijn teams de kans te geven nieuwe kennis te ontwikkelen. "Bij- en nascholing is een manier om vaardigheden te verbeteren, nieuwsgierigheid te stimuleren, jezelf uit te dagen en uit je comfortzone te stappen," legt Valérie Gérard uit, CEO van Call International, een B2B-opleidingscentrum.

## E-learning en nieuwe platforms

Voor 2020 gaf Call International haar opleidingen bijna uitsluitend face-to-face, volgens een traditioneel model: een lesgever en cursisten in een klaslokaal. Maar zoals veel bedrijven moest het centrum zich aanpassen aan de Covid-19 crisis. In een paar weken tijd schakelde het centrum over van 95% face-to-face naar 95% online opleidingen. Vandaag volgt Call International een gemoderniseerd e-learningmodel.

Hoewel afstandsonderwijs al gebaseerd was op "blended learning", een meer traditionele aanpak waarbij fysieke lessen worden gecombineerd met online zelfstudie, investeert Call International nu in krachtigere platforms. Een daarvan, SpeedLingua, is ontworpen om het middenoor opnieuw te trainen zodat het de klanken van vreemde talen beter kan waarnemen. Door deze training kun je geluiden nauwkeuriger horen en uitspreken, waardoor het leren soepeler verloopt. "Elke taal heeft zijn eigen frequenties en geluiden. Bij de geboorte staat het oor open voor de geluiden van alle talen, maar geleidelijk sluit het zich af voor geluiden die geen betekenis hebben," legt Valérie Gérard uit. "Dankzij SpeedLingua kunnen we de oorspielen opnieuw trainen om de geluiden van de doeltaal beter op te vangen."

## Ontwikkelingen en communicatietechnieken

Naast taalcursussen biedt Call International ook opleidingen in communicatietechnieken. De CEO van het opleidingscentrum merkt op: "In het begin volgden cursisten taalcursussen om met hun collega's in het Engels te kunnen communiceren. Tegenwoordig, met de globalisering van bedrijven en de werkplek in het algemeen, zien we de behoeften veranderen".

Kortom, voor Call International bespaart e-learning tijd en zorgt het ervoor dat we ons kunnen focussen op de essentie: het stimuleren van mondelinge vaardigheden samen met een lesgever.



Start uw dag met voorsprong.



## Luister naar De 7.

Start uw dag met voorsprong met de dagelijkse actupodcast van De Tijd. Elke ochtend om 7 uur de 7 belangrijkste nieuwsfeiten.

**Luister in de app van De Tijd, op tijd.be of via uw favoriete podcastplatform.**

# Vidya : la traversée du désert

**Comment gérer le succès rapide ? Surtout, comment survivre quand la croissance s'estompe ? Entre dilemmes financiers et gestion d'une procédure de réorganisation judiciaire (PRJ), Fatima Ftaich et Gregory Dahan, les visages derrière Vidya, nous livrent leur expérience de rebond face à l'adversité.**



Gregory Dahan (gauche) et Fatima Ftaich (droite).

C'était l'histoire d'un succès fulgurant. En 2020, Vidya, spécialisée dans la vente de produits bio, connaît une croissance vertigineuse, boostée par la pandémie. Mais l'euphorie ne dure pas. La réalité économique finit par rattraper les co-fondateur-rices, qui se retrouvent à la tête d'une entreprise dont les finances partent en vrille. Une chute brutale, suivie d'une PRJ. Comment gérer la pression ? Fatima Ftaich et Gregory Dahan nous racontent leur traversée du désert.

## Du tout au tout

En 2020, tout semblait sourire à Vidya. « On est passés de 460.000 euros à 1,1 million d'euros de chiffre d'affaires en un an », raconte Gregory Dahan, co-fondateur de l'entreprise. La crise sanitaire a agi comme un tremplin pour cette start-up belge qui vend des produits bio en ligne, attirant une clientèle de plus en plus fidèle. Mais cette croissance rapide a un coût : embauche de personnel supplémentaire, augmentation des charges fixes, et l'ouverture de nouveaux entrepôts.

Le rêve s'estompe en fin 2021, lorsque « le secteur bio se prend la pire correction de l'histoire du marché », reprend-il. En quelques mois, les revenus de Vidya chutent de 60 %, mais elle réussit tout de même à tenir le coup jusqu'à la fin de l'année 2022. Le modèle économique basé sur une forte demande ponctuelle devient alors obsolète et les dettes s'accumulent. C'est le début des dilemmes au pluriel.

## De dilemme à dilemme

À ce stade, la pression monte. Quand les revenus baissent et que les charges montent, comment faire face à l'urgence sans sacrifier les employé-es ? Les deux co-fondateur-rices, profondément attaché-es à leur équipe, ne veulent pas prendre la décision de licencier à la légère, mais l'issue semble inévitable. « Au-delà du dilemme humain, il y a le dilemme

financier. Est-ce qu'on licencie le personnel en devant des indemnités que nous n'avons pas ou est-ce qu'on tire sur la corde, en reversant un salaire chaque mois que nous ne pouvons pas payer non plus ? », se demande Fatima Ftaich, la seconde moitié de Vidya.

L'entrepreneure confie : « Mon interprétation est que nous avons fait une erreur de pilotage, mais nous aurions dû également être mieux aidés par notre comptable qui était totalement absent. C'est lorsque nous avons commencé la PRJ que nous nous sommes rendus compte du pot aux roses. »

Vidya se retrouve alors dans une spirale de dettes et le prix à payer est lourd, avec des taux d'intérêt de 16 %. En tant que PME, Fatima et Gregory ont ressenti un manque de soutien.

## La PRJ : le passage obligé

Quand la situation devient trop compliquée à gérer, Fatima et Gregory n'ont d'autre choix que de faire appel à une procédure de réorganisation judiciaire (PRJ), un cadre légal destiné à restructurer l'entreprise en difficulté. « L'une des choses les plus difficiles dans ces moments, c'est la solitude et le fait de ne pas avoir d'informations. Quand on m'a parlé de la PRJ, j'avais ce réflexe de dire : "Oui, mais non, ça ira." C'était une question de fierté », avoue Fatima.



**On est passés de 460.000 euros à 1,1 million d'euros de chiffre d'affaires en un an**

Gregory Dahan, co-fondateur de Vidya

La PRJ oblige de monter un plan de redressement, qui doit ensuite être soumis au vote des créanciers. L'une des étapes consiste à les convaincre d'accepter de renoncer à une partie de leur argent. Les employé-es, eux, sont protégé-es : leur salaire reste dû, mais il est payé par mensualités.

Pour les autres créanciers, la discussion est bien plus rude : « Il faut les appeler, un par un, et leur dire clairement : "Vous allez perdre 60 % de ce que nous vous devons. Sinon, c'est la faillite, et là, vous ne récupérez rien" », expliquent les co-fondateur-rices. Le jour de l'audience, Vidya obtient la double majorité requise : « Quand le vote est passé, nous avons respiré » partage Fatima.

## La lumière au bout du tunnel

Après des mois de tensions, Fatima et Gregory commencent à voir la fin de la tempête. Bien que

la trésorerie reste serrée, la restructuration de la dette leur permet de reprendre un peu de souffle. Leur ambition, même si freinée par des difficultés financières, reste intacte. Vidya poursuit son développement, convaincue que ses efforts finiront par payer.

Avec du recul, les deux entrepreneur-es admettent les erreurs qui ont plombé leur parcours, mais ne se laissent pas définir par elles. « Je pense qu'on n'aura jamais autant appris en un an et demi qu'en six ans », exprime Gregory. Fatima, de son côté, nuance : « On aurait aimé apprendre différemment, mais je pense que parfois, tu as besoin d'apprendre dans la douleur. »

## La communauté Vidya

Fin 2024, Vidya déménage dans un espace hybride sur le canal de Molenbeek, un lieu qui combine boutique, épicerie, co-working, et même un bar à matcha (et d'autres projets à venir). Ce déménagement, bien que précipité, représente un nouveau départ pour Vidya.

Désormais, elle tire une grande force de sa communauté : « Aujourd'hui, on est une des entreprises bruxelloises les plus influentes sur les réseaux sociaux, avec l'une des plus grandes communautés. C'est cette force qui nous permet de faire des échanges de visibilité pour financer l'aménagement de notre espace. Par exemple, on cherche une entreprise de bricolage qui pourrait nous fournir des matériaux en échange de visibilité.

Mais ce n'est pas tout : on a aussi eu des abonné-es qui sont venus nous aider à monter des étagères, à faire des cartons. C'était juste de l'humain à humain, et sans ce soutien, on n'aurait pas pu y arriver. »

■ Era BALAJ  
eba@beci.be



Pour soutenir Vidya : [vidya.shop](https://vidya.shop)  
Instagram : [vidya.bxl](https://vidya.bxl)



Fatima Ftaich et Gregory Dahan ont partagé leur parcours sur le micro de BXM. Ecoutez leur histoire ici :



Vous vous reconnaissez dans le parcours de Vidya ? De la médiation d'entreprise à la PRJ, BECI vous accompagne. Plus d'informations sur le site web.



# Beci, The Voice of Business

À 300 ans, Beci n'aura jamais été aussi jeune. Dans un souffle de renouveau, la voix des entreprises bruxelloises modernise son image tout en restant fidèle à ses racines et à sa mission : représenter, connecter et servir les entrepreneur·es.



Thierry Geerts

Force est de constater que Beci n'a jamais été figée dans le temps. D'un cercle de commerçant·es du XVIII<sup>e</sup> siècle à porte-voix de l'économie bruxelloise aujourd'hui, l'organisation a su évoluer avec son environnement. En 2025, cette capacité à anticiper et à s'adapter prend une nouvelle dimension avec une refonte stratégique et visuelle. Aujourd'hui, Beci est une marque à part entière et s'écrit avec un B majuscule, comme Bruxelles.

Le nom s'allège, le message se clarifie. « Beci », tout court. Plus direct, plus moderne, mais toujours fidèle à sa mission originelle : représenter et défendre les intérêts des entrepreneur·es bruxellois·es, de les connecter entre eux et elles, ainsi que de les servir. Car oui, le temps évolue, mais les principes restent. « Nous avons toujours été là pour aider les entrepreneur·es à relever les défis de leur époque », explique Thierry Geerts, CEO de Beci. « Ce qui change, c'est notre manière de le faire. Plus rapide, plus agile, plus proche. »

## Du renouveau dans la continuité

Pourquoi ce changement ? Il ne s'agit pas seulement d'une question d'image, mais aussi une « réinvention » stratégique. Selon Thierry Geerts, la nouvelle marque reflète l'évolution de Bruxelles, une capitale dynamique, en pleine mutation, notamment avec l'essor de l'intelligence artificielle, la transition énergétique ou encore les enjeux politiques et géopolitiques. Mais ce n'est pas tout, il y a également du changement interne chez Beci et une volonté de le montrer à l'extérieur. « Nous avons fusionné nos différentes entités pour être plus cohérents et efficaces face aux défis actuels. Aujourd'hui, nous avons le plaisir d'annoncer une marque Beci renforcée, en pleine forme et qui défendra plus que jamais les intérêts de Bruxelles, de ses entreprises et de ses entrepreneur·es, avec une nouvelle énergie et une nouvelle identité », partage-t-il.



**Aujourd'hui, nous avons le plaisir d'annoncer une marque Beci renforcée, en pleine forme et qui défendra plus que jamais les intérêts de Bruxelles, de ses entreprises et de ses entrepreneur·es, avec une nouvelle énergie et une nouvelle identité**

Thierry Geerts

Il s'agit donc d'un « renouveau dans la continuité », car Beci n'a rien à vendre, sinon la force de son réseau et de ses actions en faveur des entrepreneur·es. « Bruxelles est fantastique pour les entreprises, mais elles ont encore besoin du soutien des autorités. À l'image de la capitale elle-même, qui regorge d'atouts, mais qui doit être soutenue pour continuer à se développer pleinement », rapporte le directeur général. L'une des volontés à travers ce *rebranding* est aussi de replacer Bruxelles sur la carte et de faire en sorte que la Région ressente, elle aussi, la fierté des grandes entités qui sont derrière elle.

## Bruxelles et fière de l'être

« Bruxelles a tout pour réussir, mais il faut oser bousculer les habitudes », admet Thierry Geerts, et cette campagne n'est qu'un début. La capitale doit réaffirmer son rôle sur la scène économique européenne et Beci entend amplifier son influence, tant auprès des décideur·euses



politiques que dans le quotidien des entrepreneur·es. Comme le rappelle le CEO « cette marque, c'est avant tout Bruxelles, les entreprises et Beci » et le souhait est de clarifier ce message. Pour ce faire, Beci mise sur la visibilité avec un nouveau logo symbolisant la fierté, l'unité et la défense.

Le « U » de BrUxelles, intégré dans le design incarne la fierté de la capitale et son rôle protecteur des acteurs économiques. Ce symbole s'aligne également sur des initiatives comme la campagne *Brand Brussels*, menée par la Région, afin positionner Bruxelles sur l'échiquier international. « Le U a été développé par la Région pour la marque internationale et est en open source. Vous pouvez également utiliser ce symbole pour faire référence à notre belle capitale », fait remarquer Thierry. Par ailleurs, le symbole se transforme en blason, représentant l'unité de la communauté bruxelloise et sa capacité à se défendre. Il devient un bouclier, une métaphore de la protection des entreprises. Comme l'exprime l'administrateur délégué, « ce n'est pas un hasard si nous avons choisi un blason : il reflète la fierté bruxelloise et la défense de ses atouts, dans un contexte parfois injustement décrié. »



Au sommet du logo, une étoile stylisée complète l'ensemble, symbolisant non seulement Bruxelles, capitale européenne, mais aussi la mission de Beci de rassembler entreprises et institutions autour de projets communs. « Cette étoile, c'est notre « North Star », un guide pour les entreprises et les politiques, en les rassemblant autour de ce qui doit être fait pour réussir Bruxelles », précise Thierry. Ce symbole évoque également la dimension internationale de Bruxelles, cinq fois capitale. En d'autres termes : « Bruxelles mérite d'être défendue et son économie doit être développée et protégée. »

### Voice, Connect & Serve

Le renouveau de Beci s'accompagne d'un slogan porteur : Voice, Connect & Serve. Cette triple mission reflète l'engagement de l'organisation à défendre et porter la voix des entrepreneur-es bruxellois-es (Voice), à les connecter aux opportunités et à

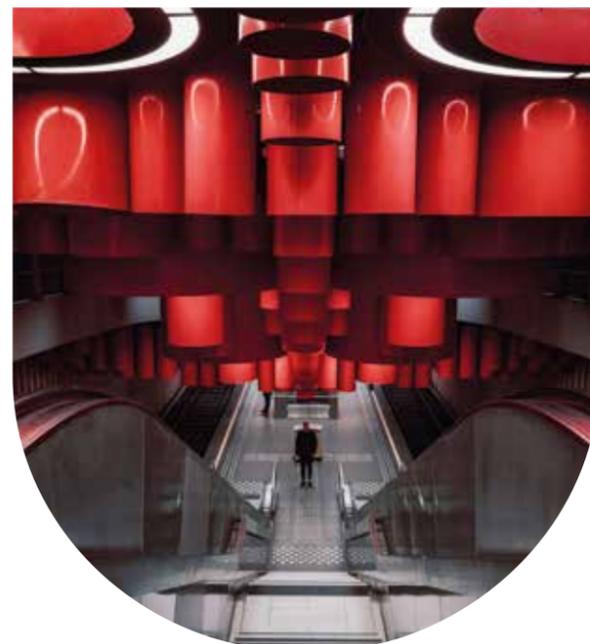
les démarches administratives liées à l'exportation, comme les carnets ATA ou les certificats d'origine.

### L'art de l'équilibre

Se réinventer sans trahir son ADN, c'est tout l'enjeu. Depuis trois siècles, Beci a su évoluer tout en restant fidèle à ses racines. Ce nouveau chapitre de son histoire s'inscrit parfaitement dans cette logique : une modernisation réfléchie, qui place toujours l'entrepreneur-e et Bruxelles au cœur de son action. Avec un pied dans l'histoire, et le regard résolument tourné vers le présent, Beci a de l'ambition, mais reste lucide.

En résumé, aujourd'hui, Beci est plus forte, plus visible, plus connectée. « Vous avez élu le nouveau Beci, et c'est l'essence d'un nouvel élan pour Bruxelles, ses entreprises et nos membres », conclut Thierry Geerts.

■ Era BALAJ  
eba@beci.be



encourager les synergies (Connect), et à leur offrir des services sur mesure (Serve). « Ce n'est pas une révolution, mais une évolution », affirme Thierry Geerts. Dans cette dynamique, une nouvelle secrétaire générale – Lisa Isnard – a été nommée pour mieux représenter les entreprises, tandis que de nouveaux événements et initiatives voient le jour pour renforcer les collaborations et stimuler les échanges.

Ce repositionnement s'accompagne également d'une offre de services étoffée, intégrant la digitalisation, l'intelligence artificielle, le développement des talents, la durabilité (ESG) et l'ouverture à l'international. À cela s'ajoutent les fondamentaux qui font la force de Beci depuis toujours : des formations pointues, des conseils d'expert-es et une assistance dans

### Rejoignez la campagne !

Cette campagne, relayée par nos médias partenaires L'Echo et De Tijd, s'adresse à toutes les entreprises et organisations et les invite à rejoindre Beci. « Plus notre réseau grandit, plus nous sommes forts, et plus nous pouvons offrir des services adaptés aux besoins des entreprises. Alors, parlez-en autour de vous et rejoignez-nous dès aujourd'hui ! », parole du CEO Thierry Geerts !



La nouvelle identité visuelle de Beci a été pensée en collaboration avec Brainwork.studio, un cabinet de conseil créatif porté par Jean de Renesse. Partenaire de longue de Beci, le studio accompagne les entreprises dans leur développement grâce à des activités de veille, de stratégie, de communication, de design et de conception de projets innovants et/ou à impact.

Max, géomètre, prend un leasing

à son propre rythme. Malin.



**Avec les outils digitaux d'ING Lease.**

Entretien, assurance et réparations inclus.

**Trouvez votre formule professionnelle sur [ing.be/monleasing](https://ing.be/monleasing)**



**do your thing**

# LireLireLire !

Dans cette chronique, j'aimerais vous présenter le manifeste d'**une opération que je viens de lancer**, et qui me tient particulièrement à cœur : **LireLireLire**.

Il s'agit d'une action visant à **offrir des milliers de livres gratuitement en Belgique**. La description des 100 premiers titres disponibles est présentée dans le livre *LireLireLire – 100 livres pour élargir vos horizons*, inclus ce mois-ci dans le magazine de BECI\*. Le fonctionnement de l'opération est très simple : **rendez-vous sur [www.LireLireLire.be](http://www.LireLireLire.be), choisissez un livre, et il vous sera envoyé gratuitement par la poste !**

**Pourquoi une telle opération ?** A une époque où les repères sont plus que jamais brouillés, il est essentiel de lire beaucoup pour élargir ses horizons. Apprendre tout au long de la vie. Comprendre le monde qui nous entoure, et aussi qui nous sommes. Utiliser le temps dont nous disposons de manière intelligente, en présence des grands esprits d'aujourd'hui et d'hier. La lecture a changé ma vie, et elle peut changer la vôtre !

**LireLireLire oui... mais quoi ?** Il faut bien commencer quelque part, alors pour donner le coup d'envoi de l'opération, je voudrais vous faire découvrir 100 livres qui m'ont particulièrement marqué. Comme toute sélection personnelle, celle-ci parlera tout particulièrement aux personnes dont les parcours comportent des similitudes avec le mien, c'est-à-dire les entrepreneurs, managers et dirigeants de tous horizons, ainsi que les créatifs, artistes et écrivains (deux sections leur sont d'ailleurs consacrées). Mais la grande variété des sujets et des genres me pousse à croire que tout le monde pourra trouver son bonheur parmi ces 100 livres, et surtout apprendre des choses nouvelles.

**Vous avez bien lu : tous ces livres sont disponibles gratuitement** en Belgique sur simple demande via [www.LireLireLire.be](http://www.LireLireLire.be). Rendez-vous sur le site pour demander votre livre gratuit, que nous vous enverrons ensuite par la poste. Pour des raisons de logistique, les livres sont proposés en

français, sauf quand ils ne sont disponibles qu'en anglais. Une sélection de livres est également disponible en néerlandais. Et ceci n'est que le coup d'envoi de l'opération : d'autres livres seront ajoutés régulièrement sur le site, donc n'hésitez pas à y revenir de temps en temps.

**Pour vous aider à choisir**, j'ai repris dans le livre *LireLireLire – 100 livres pour élargir vos horizons* une courte description de chaque titre, dans laquelle j'ai essayé de vous donner envie de le lire. Pour certains, j'ai écrit une chronique détaillée, publiée précédemment dans le magazine de BECI ou le journal L'Écho. Il vous suffit de scanner le QR code sous le livre pour y accéder. Toutes mes chroniques sont également disponibles sur [www.GilesDaoust.com](http://www.GilesDaoust.com)



## LireLireLire vise à offrir des milliers de livres gratuitement en Belgique

**Vous ne savez pas par où commencer ?** Voyez la section TOP 10, qui reprend des livres indispensables à mes yeux. C'est un avis personnel bien sûr.

**Achetez des livres !** Chaque fois que possible, nous achetons les livres que nous vous offrons auprès de libraires indépendants. Vous aussi, soutenez les auteurs et le secteur de l'édition, en vous procurant vos livres en librairie. C'est aussi une excellente manière de découvrir des nouveaux auteurs, au détour des rayons et des recommandations.

**Je conclus ce manifeste en remerciant mes parents, qui m'ont communiqué le goût de la lecture. Si vous êtes parents... faites de même!**



© Frédéric Raevens

Par Giles Daoust,  
Entrepreneur et écrivain

C'est peut-être le plus beau cadeau que vous puissiez leur faire, une passion qui les accompagnera toute leur vie.

Rendez-vous dès à présent sur [www.LireLireLire.be](http://www.LireLireLire.be) pour demander votre premier livre gratuit ! Il est même possible de demander plusieurs livres, voir modalités sur le site. Le règlement complet de l'opération y figure également.

**Plus que jamais, je vous souhaite une bonne lecture!**



\* Si vous n'avez pas reçu le livre *LireLireLire – 100 livres pour élargir vos horizons* avec votre magazine de BECI, ou pour commander gratuitement des exemplaires additionnels (pour les membres de votre équipe par exemple), rendez-vous sur [www.LireLireLire.be](http://www.LireLireLire.be) (le livre figure également sur le site en PDF).



# ESG Boost: The New Tuesday Appointment



The European CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) now requires companies to report on their practices regarding environmental, social, and governance (ESG) factors. This obligation accelerates their ESG transformation. To help Brussels SMEs take action, BECI, in collaboration with Pulsitive Impact and members engaged in the ESG sector, is launching "ESG Boost," a series of monthly events focused on

sustainable transition. These meetings will take place every second Tuesday of the month, starting in March.

This program offers tailored support for SMEs, from carbon footprint assessments to the implementation of actions related to ecological transition, governance, and social responsibility. According to Catherine Mertens, ESG Manager at BECI, these events

provide an insight into what sustainable transition truly means for businesses: "Each session features experts and inspiring testimonies to help companies see what is possible within their own structures."

In collaboration with Pulsitive Impact, which supports the sustainable transformation of organizations, ESG Boost is primarily focused on collaboration. "This

program is an ESG transformation journey dedicated to Brussels SMEs. The goal is to support them in their transition and provide them with the tools and expert assistance they need," explains Daphné Vlerick, co-founder of Pulsitive Impact. She continues: "It's a collective journey, as organizations will work hand in hand to transform together, although they will be supported by a network of specialists."

The program officially starts in March, but an information session is scheduled for February 11. Applications for the next cohort will be open from February 5 to 25. Places are limited to 15 companies, so what are you waiting for to join ESG Boost? For more information, visit our agenda:



■ Era BALAJ  
[eba@beci.be](mailto:eba@beci.be)

# Only **electronic invoices** will be legal in B2B transactions in 2026

Since 1 January 2013, invoices sent on paper and by electronic means have had the same legal status in Belgium. But when a new law comes into force on 1 January 2026, only electronic invoices will be legal in B2B transactions.



Marc Van Thournout

This means what are known as 'structured' invoices, not merely PDFs. Confused? We talked to Marc Van Thournout, member of the Institute for Tax Advisors and Accountants and Fiscal Accountant, to find out exactly what the new law involves, and what Belgian businesses need to do by January next year.

## So what are the advantages of this law?

"There are many. For companies, using e-invoicing reduces the use of paper, makes archiving more efficient, offers greater security, prevents invoicing and payment errors and leads to faster payment by the client. On a broader scale, it will also result in lower tax fraud and facilitate the examination of tax documents during audits.

But it will require a considerable shift in invoicing practices. A 2020 study showed that, only 16% of electronic invoices were structured."

## And what exactly is a structured invoice?

"A structured invoice is one where the key zones of the invoice – for example the date, invoice number, amount, VAT amount and so on – are formatted in

such a way that they can be recognised automatically. This means that invoices can be sent, accepted and paid much more efficiently and accurately."

## Does that mean companies all have to use the same invoice layout or the same system?

"All they need is a system that implements Peppol-bis, an international standard for e-invoicing. Invoices that comply with this standard will all be readable automatically. The whole point of the law is to make things much simpler through interoperability."

## And does the law apply to all Belgian companies?

"It applies to B2B transactions between VAT registered companies. B2G transactions – municipalities or other government bodies – have already

been subject to this requirement for some time."

## What about the costs of making this transition? Is there any help available?

"Yes, incentives have been put in place to assist companies with the transition. As of 1 January 2025, investments in e-invoicing are eligible for a 120% tax deduction.

Companies without the means to implement their own e-invoicing system will be able to use the free online Hermes platform to send and receive e-invoices.

And finally, of course, ITAA Approved Members will be happy to help companies make the switch and enjoy the benefits instead of merely seeing it as an additional administrative burden."

■ Jane Davis

## Lancement de l'opération

Lire  
Lire  
Lire



100 livres disponibles gratuitement via [www.LireLireLire.be](http://www.LireLireLire.be)

À une époque où les repères sont plus que jamais brouillés, il est essentiel de lire beaucoup pour élargir ses horizons.

L'opération LireLireLire vise à offrir des milliers de livres gratuitement en Belgique.

Découvrez la première sélection de 100 titres sur [www.lirelirelire.be](http://www.lirelirelire.be)

Il vous suffit de faire votre choix et vous recevrez votre livre gratuitement chez vous par la poste.

[www.LireLireLire.be](http://www.LireLireLire.be)



# An outsider's perspective on Brussels

Brussels – the 'Dare to Be Yourself' capital of Belgium and of Europe, is home to 1.2 million people. But what's it like to live in the city as an outsider, an immigrant? We talked to two women living in Brussels about their experiences of living in the city, three decades apart.



Catherine Potter

When Catherine Potter first visited Brussels, thirty years ago, she was applying for a job. "That was the moment I fell in love with Brussels. I came for an interview close to Avenue Louise. And afterwards I went down to the Grand-Place, it was winter and with all the lights it was so beautiful. I sat in one of the cosy bars there and got talking to an old lady wrapped up in furs and I thought 'It's so glamorous, so continental here.'"

## Was the city very different back then?

"I remember it also being more edgy, although Manchester, where I used to live, was back then too. When I moved here it felt very different to the UK. It probably still is in many ways, but you've got more global brands here now and there's more advertising in English everywhere."

## What are the biggest changes over the last thirty years?

"They've pedestrianised the whole centre. It used to be full of cars going

through the main shopping area and the cinema area. And now it's lovely. I remember there being quite a lot of resistance against it in the beginning. But it's all quite navigable.

Now there are cycle paths everywhere. They put a lot of work into that."

## What are your favourite things about the city?

"The main thing that I really appreciate here is the fact that people are tolerant. It felt quite easy to slot in because there's a good mixture of Belgians and other nationalities. You can really be quite anonymous, quite a global citizen here.

The schools and healthcare system are also high quality. My children speak French, English and German and some Dutch. Multi-lingualism is the norm here.

You can also get quickly to the neighbouring countries, and the quality of the food is amazing. And if you're homesick, there are many Irish pubs and the shops sell English food!"

## Any downsides?

"Besides being tolerant, I find people more reserved than in the England I left behind all those years ago. If you go into a doctor's surgery and try to make small talk, people are less quick to react.

Brussels is also quite expensive. It costs more to buy a house compared to Flanders or Wallonia."

## So would you ever move outside the city, if it's so expensive?

"No! Because I'm a city girl. I like the mobility here, the buses and the trams and the metro all work quite efficiently and I cycle to work."

## Top tips for newcomers?

"I believe that it can sometimes be quite lonely as an expat but there are lots of groups such as Meetup and Internations. Some friends and I set up a Facebook group called Fresh Start to connect people going through change: it's amazing how many are living in a situation here where they're looking for a support network."



Anne Chadwick Wendrich

Meanwhile, Anne Chadwick Wendrich arrived as recently as mid-September, to begin a Postgraduate Certificate in Conference Interpreting. She lives in Rotterdam and has visited Brussels before, but has never spent much time in the city and is still finding her feet.

## Now you're living in Brussels, what do you think of it?

"It's a very international city. Especially in the city centre, I hear very little French or Dutch being spoken. There are lots of people speaking English as a second language. I was actually surprised how little Dutch is spoken there, but the locals all speak French rather than Dutch.

There are so many parks. There are at least five or six within walking distance of where I live. That's one of my favourite things, to just go and sit in a park and people-watch."

## What are your favourite places to visit so far?

"I've been to the Grand-Place, which is pretty impressive. The buildings are really old and they're gilded, from when Brussels was the centre of a rich international empire. I've also been to the Musical Instrument Museum, and that's really fantastic."

## When you finish your course, do you intend to move to Brussels?

"I wouldn't move here permanently, but the main reason I'm doing this course is because it opens the way to accreditation to interpret for the EU and the international institutions. So I am planning to come back to Brussels a lot!"

■ Jane Davis

# Hello World, Welcome to Brussels!



© Eric Danhier - visit.brussels

In Brussels, there's always something to learn, someone to meet, and a project to develop. With its 300 diplomatic delegations, 220,000 expats, and thousands of international companies, the capital of Europe is a cosmopolitan region where opportunities are within easy reach. For newcomers however,

navigating the Brussels system can seem unclear and complex. That's where 'Hello World' and 'Hello Brussels' come in — two event series launched by BECI to simplify integration and foster professional connections.

**Hello Brussels** targets diplomats, international companies, and expats settling in Brussels, offering a deeper understanding of Belgium's institutional and economic landscape. These themed sessions led by experts cover topics like taxation, law, and the real estate market.

Meanwhile, **Hello World** supports Brussels-based entrepreneurs seeking international opportunities.

These events explore subjects such as geopolitical trends, European regulations, and how 'Brand Brussels' promotes the city abroad.

Through presentations and panel discussions, the 'Hello World' and 'Hello Brussels' events provide both general knowledge and concrete examples shared by specialists. This helps businesses stay competitive in a multicultural and international environment.

These events embody the spirit of Brussels: welcoming, cosmopolitan, and full of opportunities. Promoting this image

abroad is one of BECI's main priorities. Initiatives like the 'Brussels International Desk' support newly arrived entrepreneurs by providing all the essential information they need to succeed in Brussels. For more info, visit:



■ Era BALAJ  
eba@beci.be

Rejoignez la communauté  
International de Beci



# Brussel 2025: de 3 prioriteiten van Beci

**Brussel heeft meer nodig dan een toverspreuk om er weer bovenop te komen. Een stabiele regering, heruitgevonden mobiliteit, vereenvoudigde administratie en vooral talent: dat is de uitdaging van Beci voor het nieuwe jaar.**



In 2025 vernieuwt Beci zichzelf en wil het de knelpunten aanpakken die de Brusselse economie nog steeds in de weg staan. Voor CEO Thierry Geerts is deze stagnatie grotendeels te wijten aan een gebrek aan ondersteuning voor bedrijven. Om dit te verhelpen is het (inmiddels nieuwe) merk Beci gebaseerd op drie prioriteiten: ten eerste de hoofdstad nieuw leven inblazen door de mobiliteit, netheid en veiligheid te verbeteren. Ten tweede talent aantrekken en behouden. En ten slotte het vereenvoudigen van administratieve procedures om ondernemers te ondersteunen. Deze drie prioriteiten, hoewel verschillend, zijn allemaal met elkaar verbonden en noodzakelijk om een gunstiger klimaat voor economische ontwikkeling in Brussel te creëren. "Dit is de boodschap die we duidelijk willen maken", benadrukt de CEO.

## 1 Mobiliteit, netheid en veiligheid

Drukke straten, overvolle parkings, files op de wegen en onveiligheid in sommige buurten: al deze problemen hebben een negatieve impact op de levenskwaliteit en de economie. Voor Beci is het tijd om de situatie te veranderen. "Als we een dynamische Europese hoofdstad willen, moeten we eerst de mobiliteit herzien", waarschuwt Thierry Geerts. Hij zet in op een multimodale aanpak om de files te verminderen en het Gewest nieuw leven in te blazen.

Deze visie omvat ook veiligere straten en meer netheid, essentiële voorwaarden om Brussel aantrekkelijker te maken. "Hoe kunnen we talent aantrekken of klanten verwelkomen als bepaalde wijken vermeden worden of als leveringen niet op tijd aankomen?" vraagt de gedelegeerd bestuurder zich af.

## 2 'War for talent'

Brussel heeft geen gebrek aan potentieel, maar de talenten ontbreken wel. Als het Gewest zijn dynamiek wil terugwinnen, moeten we die talenten kunnen aantrekken en behouden. Thierry Geerts twijfelt er

niet aan: "Zonder gekwalificeerde arbeidskrachten is er geen economische dynamiek. Zonder talent is er geen toekomst." Bovendien hebben bedrijven zowel lokale als internationale vaardigheden nodig om te kunnen blijven groeien.

De uitdaging is dus om gekwalificeerde professionals op te leiden en tegelijkertijd mensen aan te trekken die de Brusselse economie nieuw leven inblazen. Dit wordt niet alleen bereikt door de opleidingen die Beci aanbiedt over hoe talent te behouden en een bedrijf aantrekkelijker te maken, maar ook door de aantrekkelijkheid van de hoofdstad zelf.

## 3 Administratieve vereenvoudiging

Naast de uitdagingen van mobiliteit en de 'war for talent', is het vereenvoudigen van administratieve procedures Beci's derde prioriteit. Bedrijven in Brussel worden vaak geconfronteerd met complexe procedures en inconsistenties tussen de gemeenten. "Het is tijd om processen te vereenvoudigen om ondernemerschap te ondersteunen. Minder papierwerk, meer duidelijkheid", aldus Thierry Geerts. Dit betekent formele procedures herzien, vergunningsproblemen

oplossen, belastingen verlagen en luisteren naar bedrijven om hun vertrouwen te herstellen en hen te helpen groeien.

## En dan ... is er nog de Brusselse regering

Natuurlijk zijn de drie prioriteiten van Beci belangrijk als het Gewest zijn dynamiek wil terugwinnen, maar er is ook een gebrek aan bestuur in Brussel. Politieke instabiliteit baart zorgen. "Brussel is vijfmaal hoofdstad: van België, Vlaanderen, de Federatie Wallonië-Brussel, Europa en de NAVO. Het verdient een bestuur dat in verhouding staat tot zijn economisch belang", benadrukt Thierry Geerts.

In 2025 wil Beci in actie komen voor Brussel en zijn bedrijven, en oproepen tot concrete beslissingen om het vertrouwen van de bedrijven te herstellen en het concurrentievermogen van de hoofdstad te stimuleren.

■ Era BALAJ  
eba@beci.be

# Bruxelles 2025 : les 3 priorités de Beci

En 2025, Beci entend bien corriger ce qui freine encore l'économie bruxelloise. La marque s'articule sur trois priorités : d'abord, redonner de l'air à la capitale avec une mobilité fluide, une propreté et une sécurité renforcées. Ensuite, attirer et retenir les talents. Enfin, simplifier l'administratif pour redonner confiance aux entrepreneur-es.

## 1 Mobilité, propreté et sécurité

Rues encombrées, parkings saturés ou encore insécurité dans certains quartiers : tous ces problèmes pèsent sur la qualité de vie et sur l'économie. « Si l'on veut une capitale européenne dynamique, il faut d'abord revoir la mobilité », alerte Thierry Geerts. Il mise sur une approche multimodale pour fluidifier le trafic et redonner de l'air à la Région et à son économie. Cette vision inclut également des rues plus sûres et une propreté accrue, afin de renforcer l'attractivité de Bruxelles.

## 2 La guerre des talents

Bruxelles ne manque pas de potentiel, mais peine à retenir des talents. Thierry Geerts n'a pas de doute : « Sans une main-d'œuvre qualifiée, pas de dynamisme économique. Sans talents, pas

d'avenir. » Dès lors, l'enjeu est de les former, tout en attirant ceux et celles qui viendront insuffler un nouveau souffle à l'économie bruxelloise.

## 3 La simplification administrative

En parallèle, les entreprises bruxelloises se heurtent à des démarches administratives complexes et incohérentes. « Il est temps de simplifier les processus pour soutenir l'entrepreneuriat. Moins de paperasse, plus de clarté », plaide le CEO.

## Et puis... il y a le gouvernement

Les trois priorités de Beci sont importantes pour que la Région retrouve son dynamisme, mais l'absence d'un gouvernement stable fait défaut. « Bruxelles est capitale à cinq titres. Elle mérite une gouvernance à la hauteur de son importance économique », martèle Thierry Geerts.

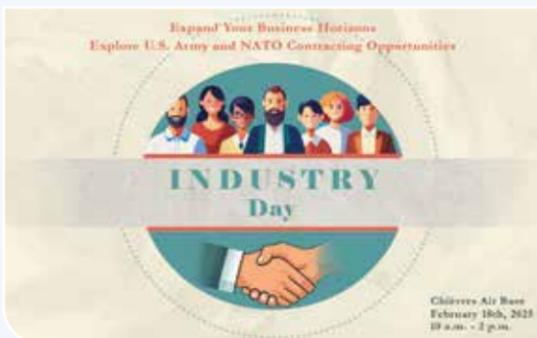
En 2025, Beci compte bien passer à l'action pour Bruxelles et ses entreprises, appelant à des décisions concrètes pour restaurer la confiance des entrepreneur-es et renforcer la compétitivité de la capitale.

### Fonction publiques : quelles sont les dernières actus ?

Le 13 février, Beci propose une session pour les professionnel·les des ressources humaines de la fonction publique, avec un focus sur les réformes récentes en droit social. Les participant·es aborderont des thématiques de législation et de jurisprudence, telles que la réforme des pensions, les nouvelles procédures devant le Conseil d'État ou encore les lois anti-discrimination. La formation évoquera également des thèmes pratiques comme la gestion des risques psycho-sociaux et la reconnaissance du burn-out. Animée par des avocat·es de Yunity, cette session est gratuite pour les membres de Beci. Inscrivez-vous dès maintenant sur notre agenda :



### Industry Day 2025



Le secteur de la défense vous parle ? On n'y pense pas toujours, et pourtant, il pourrait vous ouvrir bien des portes. Pour l'édition 2025 de la Journée de l'Industrie, Beci vous donne rendez-vous le 13 février à la base aérienne de Chièvres. En partenariat avec l'OTAN et l'armée américaine, cet événement est l'occasion de comprendre comment intégrer les systèmes de l'armée, répondre à ses appels d'offres et échanger avec des acteurs du secteur. Si vous êtes actif·ve dans la maintenance, la sécurité ou l'approvisionnement, cette journée est faite pour vous. Inscription gratuite mais obligatoire avant le 10 février. Plus d'informations sur notre site web !



### Enquêtes internes : Ce que les responsables RH doivent savoir

En cas de situation délicate au travail, comme un vol ou un harcèlement moral, comment mener une enquête en interne ? Le séminaire du 18 février de Beci est l'occasion pour les responsables des ressources humaines de découvrir les bonnes pratiques à adopter, les erreurs à éviter, et les implications légales de ces démarches. Gestion, signalement ou l'implication des équipes externes, l'objectif est de comprendre le processus d'enquête, de l'ouverture à la clôture, tout en assurant la conformité avec la législation. Rendez-vous à l'Avenue Louise 500 de 14h à 17h. Inscrivez-vous ici :



## Et vous, comment ça va ?

En tant qu'indépendant on ne prend pas toujours le temps de se poser la question.

Scannez ce code QR pour savoir comment vous allez réellement.



**feeling  
great**

by Partena Professional

# *Fiers de travailler. Fiers d'être Daoust.*



# daoust

Chez Daoust, nous donnons chaque année du travail à **50.000 personnes**. Vous aussi, rejoignez la grande famille sur [www.daoust.be](http://www.daoust.be)

**Daoust, Welcome to the Family!**



INTERIM & RECRUITMENT • CAREER MANAGEMENT • HOME SERVICES