Beci

Beci brussels community

La Chambre de Commerce de Bruxelles

De Kamer van Koophandel van Brussel

2024

Octobre | Oktober

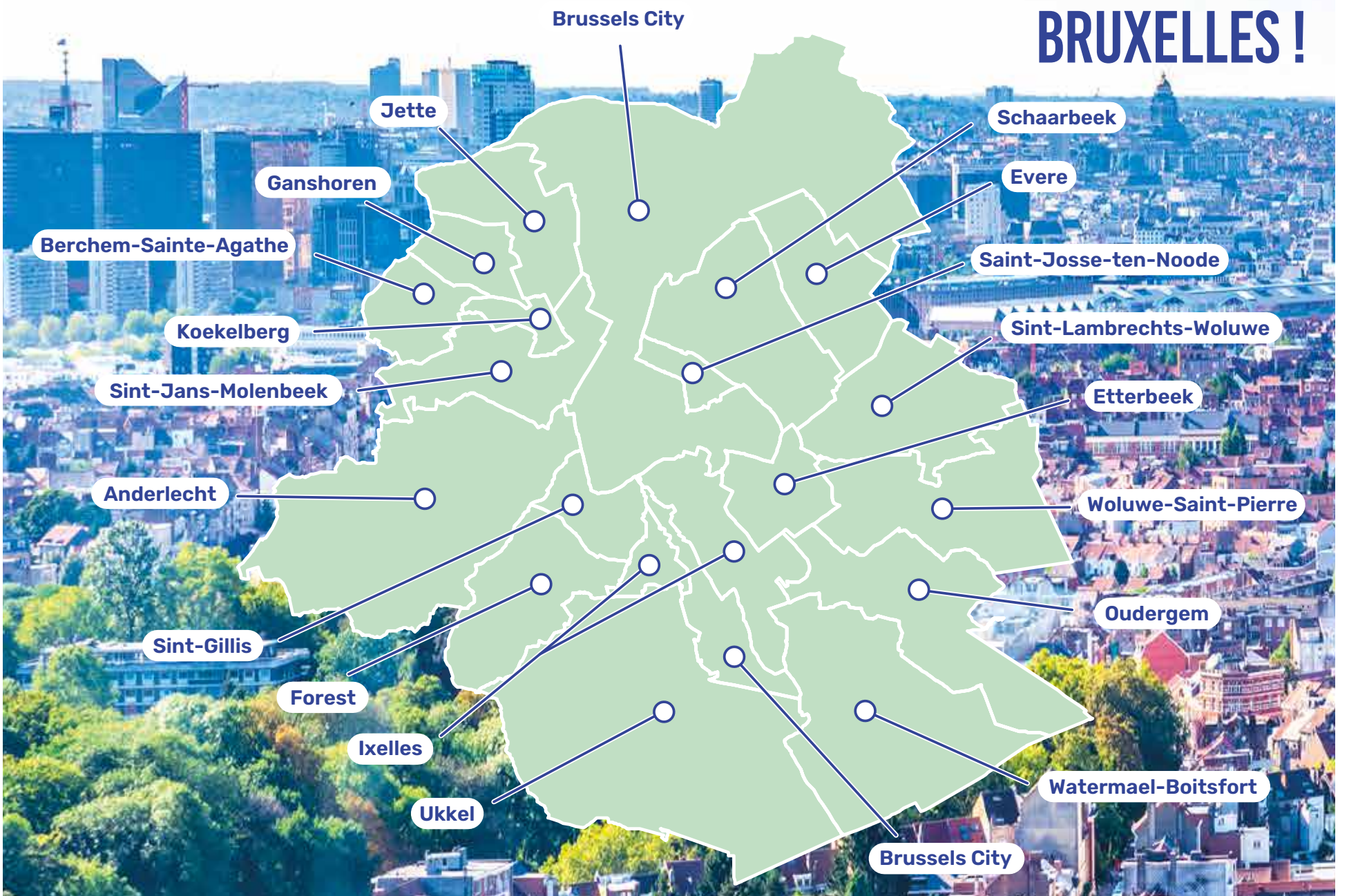
Beci - Avenue Louise 500 Louizalaan
Bruxelles 1050 Brussel - Belgique/België

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

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

P505378

ÉLECTIONS COMMUNALES : OSONS FAIRE BOUGER BRUXELLES !



GEMEENTERAADSVERKIEZINGEN: BRUSSEL DURVEN IN BEWEGING ZETTEN!

p 3
Jan De Brabanter: een man van federaties en diplomatie

p 8
Breaking through - Belgium's glass ceiling

p 17
Nouveau site internet de BECI : l'information à portée de clic !

Edito

OSONS FAIRE BOUGER BRUXELLES !
BRUSSEL DURVEN IN BEWEGING ZETTEN!

Après les élections régionales, c'est au tour des élections communales de faire bouger les lignes. À l'aube du 13 octobre prochain, nous, entreprises bruxelloises, avons beaucoup à dire. Chez BECI, nous croyons fermement que c'est l'occasion de redonner à notre capitale tout son élan. Car oui, le soutien à nos entrepreneur·es, la qualité de vie, la sécurité, ainsi que la mobilité doivent être au cœur des débats.

Commençons par l'essentiel : la propreté et la sécurité. Elles préoccupent autant les citoyens et citoyennes que les entreprises. Notre CEO Thierry Geerts le dit si bien : comment un commerce peut-il prospérer si ses employé·es hésitent à venir travailler ou si ses client·es évitent certains quartiers ? Il est temps de mettre en place une politique cohérente et coordonnée entre les 19 communes pour faire de Bruxelles une région plus sûre et plus propre.

Ensuite, parlons mobilité. Nos rues saturées, les difficultés de stationnement, les embouteillages interminables : tout cela pèse sur l'économie bruxelloise. Que faire lorsque les client·es ne peuvent plus atteindre les commerces ou que les livraisons sont constamment retardées ? Nous devons maintenant oser une Région multimodale, où chaque mode de transport trouve sa place et se complète.

Enfin, BECI appelle à une simplification des démarches administratives et à un allégement des taxes locales. Le climat entrepreneurial à Bruxelles est plombé par une paperasse excessive et des règles souvent contradictoires d'une commune à l'autre. Il faut plus de cohérence, moins de complications : redonnons confiance aux entreprises.

Alors que nous venons de franchir les 100 jours sans gouvernement régional, les élections communales sont notre chance de faire entendre notre voix, mais surtout la vôtre. Le potentiel de Bruxelles est immense, mais encore faut-il que les bonnes décisions soient prises. Ensemble, faisons de Bruxelles une ville où les entreprises prospèrent, et où l'avenir est à portée de main. Ensemble, faisons bouger Bruxelles !

Na de regionale verkiezingen is het nu de beurt aan de gemeenteraadsverkiezingen. In aanloop naar 13 oktober hebben wij, de Brusselse ondernemers, heel wat te zeggen. Bij BECI geloven we sterk dat dit hét moment is om onze hoofdstad nieuw leven in te blazen, waarbij de ondersteuning van onze ondernemers, de levenskwaliteit, de veiligheid en de mobiliteit centraal staan.

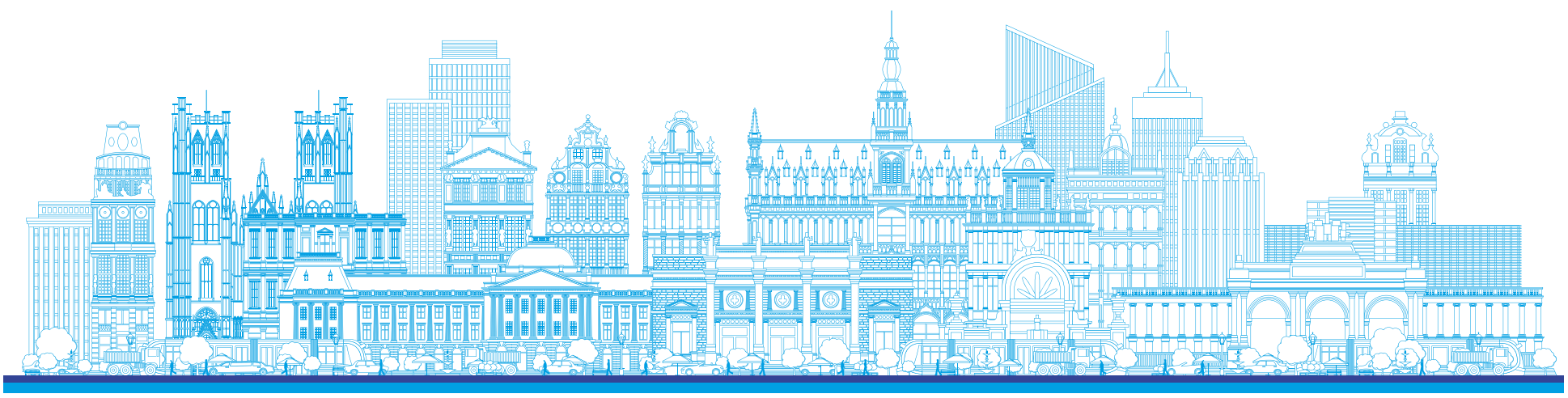
Laten we beginnen met de basis: netheid en veiligheid. Deze zaken zijn even belangrijk voor burgers als voor bedrijven. Onze CEO Thierry Geerts verwoordt het perfect: hoe kan een onderneming groeien als haar werknemers bang zijn om naar het werk te komen, of als klanten bepaalde wijken vermijden? Het is tijd voor een coherente en gecoördineerde samenwerking tussen de 19 gemeenten om van Brussel een veiliger en netter gewest te maken.

Laten we het vervolgens hebben over mobiliteit. Onze drukke straten, de parkeerproblemen en de files drukken zwaar op de Brusselse economie. Wat kunnen we doen wanneer klanten de winkels niet meer kunnen bereiken of leveringen voortdurend vertraging oplopen? We moeten nu durven kiezen voor een multimodaal gewest, waar elke vorm van transport zijn plaats heeft en elkaar aanvult.

Ten slotte roept BECI op tot een vereenvoudiging van administratieve procedures en een verlaging van lokale belastingen. Het ondernemersklimaat in Brussel wordt belast door een overdreven hoeveelheid papierwerk en vaak tegenstrijdige regels tussen de verschillende gemeenten. We hebben meer samenhang en minder complexiteit nodig: geef bedrijven ruimte en vertrouwen.

Nu we de grens van 100 dagen zonder regionale regering hebben overschreden, zijn de gemeenteraadsverkiezingen onze kans om onze stem te laten horen – en vooral die van u. Het potentieel van Brussel is enorm, maar dan moeten wel de juiste beslissingen worden genomen. Laten we samen van Brussel een stad maken die bedrijven en ondernemers een toekomst geeft. Laten we samen Brussel in beweging zetten!

Annick Hernot
Présidente de BECI
Voorzitter van BECI



BECI | brussels community
N°40 – Octobre/Oktober 2024

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

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

Traductions / vertalingen :
Jane Davis - The Helpful Translator
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 : media@beci.be
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 Business
BECI - Chambre de Commerce de Bruxelles
Avenue Louise 500, 1050 Bruxelles
BECI – Kamer van Koophandel van Brussel
Louizalaan 500, 1050 Brussel

Beci
Chambre de Commerce & Union des Entreprises de Bruxelles

JAN DE BRABANTER: EEN MAN VAN FEDERATIES EN DIPLOMATIE

Na 13 jaar als Secretaris-Generaal van de VOB bij BECI, draagt Jan De Brabanter het stokje over. Een terugblik op een carrière die de Brusselse zakenwereld heeft gevormd en de stem van de bedrijven heeft versterkt.

Brusselaar en er trots op, heeft Jan De Brabanter zijn carrière gewijd aan de vertegenwoordiging van bedrijven binnen diverse federaties. Na 20 jaar bij de Belgische Brouwers en 6 jaar in de grafische sector, werd hij in juli 2011 Secretaris-Generaal van het Verbond van Ondernemingen van Brussel (VOB) bij BECI. Een rol die hij 13 jaar zou vervullen.

Bekend om zijn vermogen om te federeren en spanningen te kalmeren, heeft hij BECI door belangrijke economische en politieke kwesties geleid terwijl hij de belangen van de bedrijven verdedigde. Vandaag laat Jan een carrière achter die gekenmerkt werd door luisterbereidheid, diplomatie en een stempel op het economische en ondernemende leven in Brussel.

Hoewel hij officieel de fakkel doorgeeft, blijft de (ex-)secretaris-generaal altijd betrokken bij BECI en blijft hij een steun voor zijn team, klaar om de stem van de bedrijven te laten horen.

Hoe kijkt u terug op uw carrière na al deze jaren?

Voordat ik in de Brusselse zakenwereld terechtkwam, was ik vooral een federatie-man. Deze 13 jaar bij BECI waren de beste van mijn carrière, en ik zeg dat niet omdat ik er mijn laatste jaren heb doorgebracht! Wat de aantrekkingskracht van een functie zoals die van secretaris-generaal bij BECI maakte, was het niet weten wat je dag op dag zou doen, maar wel weten dat je een goed gevuld agenda zou hebben! BECI raakt alle sectoren aan, en dat heeft me bezighouden en enthousiast gemaakt gedurende deze jaren, ook al was het niet altijd gemakkelijk, moet ik toegeven.

Is er een moment of project dat uw carrière bij BECI heeft gemarkeerd?

Ik kwam aan in 2011, en in december van dat jaar was er een zesde staatshervorming. Ik werd snel betrokken bij de sociale onderhandelingen, omdat op dat moment het gewicht van de regionale representatieve werkgeversorganisaties belangrijker werd. Het UEB/VOB-gedeelte van BECI moest verschillende bevoegdheden op zich nemen die eerder niet bestonden. Ik heb geprobeerd de rol van BECI zo goed mogelijk te organiseren om de vertegenwoordiging en belangen van de bedrijven te waarborgen. Vandaag ben ik blij dat ik mijn functie beëindig in een periode waarin de politiek het beheer van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest zou kunnen veranderen.

Waar bent u bijzonder trots op?

Ik denk dat ik heb bijgedragen aan de geloofwaardigheid en het welzijn van de bedrijven, met name via hun vertegenwoordiging bij Brupartners. Ik ben twee keer, meer dan 4 jaar, voorzitter van Brupartners geweest, wat betekende dat wij [BECI] op de eerste lijn stonden en het eerste contact van de regering voor alle ordonnanties en besluiten. Ik denk dat ik heb bijgedragen aan de sociale vrede. Alles wat ik heb gedaan, was in het belang van onze bedrijven en de ondernemingswereld. Bijvoorbeeld, als wij hebben gestreden voor de uitrol van 5G in Brussel, was dat niet alleen om de telecomoperators tevreden te stellen, maar om te voorkomen dat het Brusselse economisch leven zou stilvallen.

Hoe denkt u dat de rol van Secretaris-Generaal zich in de komende jaren zal ontwikkelen met Lisa Isnard, huidige Directrice van het Brusselse kabinet van Economie, aan het roer

Ik ben er vrij gerust in. We hebben al in moeilijke tijden met Lisa samengewerkt in het verleden. Toen we werden geconfronteerd met de gezondheidscrisis, nam Lisa, als kabinetschef, haar verantwoordelijkheden. Samen hebben we echt individuele bedrijven kunnen helpen. Niet alleen tijdens de Covid-19-crisis, maar ook tijdens de daaropvolgende energiecrisis. Daar begreep ik goed dat we niet alleen te maken hadden met een kabinet met een duidelijk politiek agenda, maar dat het ook volledig erkende hoe belangrijk het was om samen te werken met economische kringen om de welvaart, waarde en economie van Brussel te beschermen.

Welke advies zou u haar geven voor deze functie?

Ik geloof niet dat ze advies nodig heeft, hoewel ik beschikbaar zal blijven, niet alleen voor Lisa, maar ook voor Thierry Geerts, CEO van BECI. Ze kent de institutionele complexiteit van Brussel goed en zal weten wanneer ze de juiste beslissingen moet nemen. Het is echter ook belangrijk te onthouden dat BECI zijn strijd moet kiezen. Lisa zal moeten kiezen waar we aanwezig moeten zijn, maar ik denk dat ze een goede opvolging van deze strategie zal doen.

Als u uw bilan in enkele woorden zou moeten samenvatten, welke impact denkt u dat u bij BECI hebt achtergelaten?

Ik ben een 'soldaat' geweest, niet van een leger maar van een peloton. Ik ben een belangrijke "pion" geweest, aanwezig waar het nodig was, waarbij ik de belangen van iedereen heb proberen te verzoenen. Dat was niet altijd gemakkelijk, maar ik heb de kaart van de diplomatie gespeeld. Bovendien denk ik dat mensen die mij kennen weten dat ik heel vriendelijk en luisterend kan zijn. Echter, wanneer bedrijven te veel op hun tenen worden getrapt, kan ik boos worden en het dossier niet laten passeren. Dat is ook een van de kwaliteiten van BECI. Ik voeg eraan toe dat gedurende mijn hele carrière de deuren voor mij openbleven. Wanneer ik instellingen of ministeriële kabinetten benaderde, begrepen ze altijd dat BECI de juiste vragen stelde en bereid was samen te werken, zelfs bij zeer sterke bezwaren.

Wat kunnen we u wensen voor de toekomst?

Je spreekt tegen me alsof ik gepensioneerd ben *[lacht]*! Ik zal heel dicht bij de gebeurtenissen en ontwikkelingen in Brussel blijven, zelfs als ik daar niet meer actief bij betrokken ben. Maar ik wil zeker geen 'stiefmoeder' voor Lisa zijn, en ik zal nooit zeggen, zelfs niet over 10 jaar, 'in mijn tijd was het beter!' Integendeel, ik denk dat er echt een mooie toekomst is voor BECI, voor ondernemerschap en voor de economie in Brussel. Zoals Thierry Geerts zegt: soms vragen Amerikanen zich af of België niet de hoofdstad van Brussel is. Nou, dat is soms waar! Ik zal Brusselaar blijven en er trots op zijn dat ik een bescheiden belangrijke gesprekspartner ben geweest in de Brusselse economische wereld.

■ Era BALAJ
eba@beci.be

En tant que Secrétaire Général de BECI, Jan De Brabanter a su faire entendre la voix des entreprises bruxelloises, tout en mettant en avant celle de BECI. Grâce à notre mantra *Voice, Connect & Serve*, nous nous engageons chaque jour à faire grandir l'écosystème entrepreneurial bruxellois. Découvrez notre page Public Affairs de BECI ici.

Jan De Brabanter : un homme des fédérations et de diplomatie

Bruxellois et fier de l'être, Jan De Brabanter a dédié sa carrière à la représentation des entreprises au sein de diverses fédérations. Après 20 ans auprès des Brasseurs Belges et 6 années dans le secteur graphique, il devient Secrétaire Général de l'Union des Entreprises de Bruxelles (UEB) chez BECI en juillet 2011. Un rôle qu'il occupera pendant 13 ans. Retour sur un parcours qui a marqué le monde des affaires bruxellois et affirmé la voix des entreprises.

Reconnu pour sa capacité à fédérer et à apaiser les tensions, il a guidé BECI à travers des enjeux économiques et politiques majeurs tout en défendant les intérêts des entrepreneur·es. Pour autant, il n'oublie pas que sa fonction de Secrétaire Général a été jalonné de défis, notamment lors de la sixième réforme de l'État où il a très vite été impliqué dans les négociations sociales.

Parmi ses réalisations notables, Jan cite sa contribution à la crédibilité des entreprises bruxelloises via son rôle de président de Brupartners où il a été en première ligne des décisions gouvernementales. « Je pense avoir contribué à la paix sociale. Tout ce que j'ai fait, c'était dans l'intérêt de nos entreprises et du monde entrepreneurial », confie-t-il avec modestie.

À l'heure de passer le relais à Lisa Isnard, actuelle Directrice du cabinet bruxellois de l'économie, Jan exprime toute sa confiance en sa successeur : « Elle connaît bien la complexité institutionnelle de Bruxelles et saura à quel moment prendre les bonnes décisions. » Leur collaboration passée, notamment durant la crise sanitaire, a renforcé sa certitude qu'elle continuera à défendre avec force la voix des entreprises bruxelloises.

Jan De Brabanter se voit comme un « soldat » d'un peloton, présent là où il le fallait. « Je resterai Bruxellois et fier de l'être et fier d'avoir été un interlocuteur modestement important dans la vie économique bruxelloise », partage-t-il, optimiste pour l'avenir de BECI et de l'économie régionale.

Aujourd'hui, le Secrétaire Générale laisse derrière lui une carrière marquée par l'écoute, la diplomatie et une empreinte sur la scène entrepreneuriale bruxelloise. Bien qu'il passe officiellement le flambeau, le (ex-)Secrétaire Générale gardera toujours un pied chez BECI, et restera un soutien pour son équipe, prêt à faire entendre la voix des entreprises. « Je resterai disponible non seulement auprès de Lisa, mais également de Thierry Geerts, notre CEO. S'il a besoin de mes conseils, je serai là, même si je suis déjà confiant. », conclut-il.

RÉSEAU ENTREPRENDRE : ACCOMPAGNER L'HUMAIN PLUTÔT QUE LE PROJET

Même mû·e par un désir d'indépendance et une confiance en ses propres moyens, l'entrepreneur·e éprouve parfois un solide sentiment de solitude ou de doutes. Un soutien de ses pairs peut alors s'avérer essentiel.

Séverine Cuvelier, Directrice Réseau Entreprendre Bruxelles

Créé en 1986 en France par la famille Mulliez (à l'origine des groupes Auchan, Kiabi, Decathlon et bien d'autres), Réseau Entreprendre est un groupe de soutien par et pour entrepreneur·es. Présent à Bruxelles depuis plus de 10 ans, il met en contact des jeunes entrepreneur·es sélectionné·es - les lauréat·es - et des entrepreneur·es aguerri·es - les membres - qui souhaitent partager leur expérience bénévolement.

L'association articule ses activités autour de 5 programmes d'accompagnement dédiés. A *Start* et *Booster* s'ajoutent *Forward* – un accélérateur d'entreprises à impact. *Selfmade*, lui, aide spécifiquement les femmes à donner vie à leurs ambitions entrepreneuriales. Enfin, le réseau est partenaire du CEd Relance de BECI, à travers son programme Oasis pour les entrepreneur·es en difficulté.

Réseau Entreprendre Bruxelles gère aussi, depuis 2015, un fonds de prêts d'honneur ouvrant aux lauréat·es qui en font la demande l'accès à un montant de 20.000 euros sans intérêt, ni garantie. De quoi favoriser l'accès au financement classique en jouant le rôle d'apport propre, financer des projets opérationnels, ou agir comme une véritable bouffée d'oxygène en attendant de se verser un premier salaire.

C'est via son mari, lui-même entrepreneur, que Séverine Cuvelier a découvert le réseau bruxellois, qu'elle dirige aujourd'hui. Rencontre avec celle qui, après avoir notamment œuvré dans l'entreprise familiale, dit avoir décroché depuis 2016 le job de ses rêves….

Combien d'entrepreneur•es regroupez-vous aujourd'hui ?

Nous avons accompagné près de 140 lauréat·es en 2023. Nous comptons par ailleurs 260 membres, soit autant d'entrepreneur·es accompagnant, qui payent une cotisation et donnent de leur temps.

Ce nombre est-il en augmentation ?

Depuis notre création, nous grandissons de façon régulière mais pas exponentielle. Même s'il est riche, l'écosystème entrepreneurial bruxellois n'est pas gigantesque. Par ailleurs, nous limitons l'accès au réseau à celles et ceux qui peuvent se prévaloir d'une réelle expérience entrepreneuriale. Enfin, nous voulons maintenir une taille qui permette à notre équipe d'impliquer tout le monde dans les programmes et animations.

Les entrepreneur•es accompagnant cotisent pour donner de leur temps. Quel est donc leur intérêt ?

Leur implication repose sur un socle de valeurs fortes que sont la gratuité, la réciprocité, le professionnalisme et l'humain. Elle est souvent motivée par l'idée qu'ils ou elles auraient aimé profiter d'un tel soutien en son temps. D'autres souhaitent œuvrer concrètement au développement de leur région. Mais surtout, beaucoup y trouvent l'opportunité d'enrichir leur propre expérience via ces échanges avec des plus jeunes ou qui traversent un autre cycle dans la vie de leur entreprise. C'est notamment le cas en matière de stratégie digitale ou de lancement d'un nouveau business après avoir vendu le premier. Cette implication est purement désintéressée : les membres ont l'interdiction d'investir dans les sociétés en cours d'accompagnement.

> **Produire un *effet miroir* grâce à des entrepreneur•es expérimenté•es fait notre singularité**

Côté candidat•es, à qui vous adressez-vous en particulier ?

Nous ne sommes pas un incubateur. Les entreprises lauréates disposent déjà d'une certaine traction commerciale. Elles ont typiquement au moins deux ou trois ans d'expérience et un chiffre d'affaires de 100.000 euros ou plus. Mais ces chiffres peuvent varier fortement en fonction du secteur d'activité.

Le réseau dit avoir pour vocation d'« accompagner l'humain plutôt que le projet ». Comment opérez-vous la distinction ?

Avant d'intégrer le réseau, chaque candidat·e s'entretient avec plusieurs membres. L'idée est de regarder réellement les capacités entrepreneuriales de la personne, en particulier son aptitude à pivoter en cas de difficultés, mais aussi ses capacités d'écoute et de remise en question. Par ailleurs, nous pensons que l'accès aux compétences techniques est disponible un peu partout sur le marché. Même si ces compétences existent aussi chez nous, nous voulons, agir en véritable *sparring partner* de l'entrepreneur·e face à ses difficultés. Notre capacité à produire cet « effet miroir » grâce à des entrepreneur·es expérimenté·es fait notre singularité.

Covid et plans de soutien, crise de l'énergie, inflation et remontée des taux. Comment les soubresauts ont-ils impacté le réseau ?

Sur toute cette période, les sollicitations n'ont jamais diminué. Par contre, le coût du crédit a forcé plusieurs sociétés très orientées « croissance » à se pencher sur leur rentabilité et leur viabilité. Au final, elles sont devenues beaucoup plus saines. Cette « bulle entrepreneuriale » liées à l'argent gratuit suite aux mesures post-covid, ce n'était pas tenable sur le long terme.

A côté du réseau bruxellois, il existe aussi un Réseau Entreprendre Wallonie. Pourquoi cette distinction ?

Nous dépendons en partie de ressources publiques. Or les compétences qui recoupent notre mission sont régionalisées… Nous devons nous engager sur des KPI déterminés par la région, en particulier la contribution à la création d'emplois locaux et durables. Mais, en toute franchise, je serais super fière de voir les réseaux s'unifier sous une seule bannière francophone. Il y aurait là de quoi déployer des synergies tout en conservant des spécificités et objectifs très locaux.

Un mot sur le programme *Selfmade*, dédié spécifiquement à l'entrepreneuriat féminin…

Nous recevions parfois des échos d'entrepreneures échaudées par notre mission résolument orientée « croissance ». Lors de notre assemblée générale de 2023, j'ai fait la promesse de passer de 20% à 30% de femmes au sein du réseau. En plus de nos autres programmes auxquelles elles participent, nous avons voulu créer un cadre dans lequel les porteuses de projet peuvent échanger entre elles, en toute confiance et sur des sujets qui leur sont propres. Il y a d'une part le sous-programme *Foundation*, pour passer de l'artisanat ou l'activité passion à l'entrepreneuriat véritable. Et puis *Empower*, un espace d'échange entre entrepreneures plus établies. Les premiers retours sont très encourageants. A vrai dire, j'ai toujours eu mes doutes sur les réseaux strictement genrés car je pense que les atouts résident réellement dans la mixité. Pour autant, il faut reconnaitre que beaucoup d'entrepreneures sont encore trop souvent victime du « syndrome de l'imposteur ».

■ Philippe BECO
pb@beci.be

Réseau Entreprendre BRUXELLES

Vous voulez être membre de la communauté Starters ?

L'ESG DANS LE RECRUTEMENT, LE *MUST HAVE* DES ENTREPRISES MODERNES

Autrefois perçus comme secondaires dans le recrutement, les critères ESG (Environnement, Social, Gouvernance) sont aujourd'hui essentiels pour attirer et retenir les meilleurs talents. Mais comment ces normes influencent-elles le processus d'embauche et pourquoi sont-elles si importantes ?

Longtemps reléguées uniquement aux rapports de responsabilité sociétale, les normes ESG influencent désormais les stratégies de recrutement des entreprises modernes. Face à un marché du travail en pleine mutation et des attentes croissantes des jeunes générations, intégrer ces critères dans les processus d'embauche n'est plus une option, c'est une nécessité pour retenir les talents. Guillaume Roux de Bézieux, partenaire associé chez L&AD, compagnie spécialisée dans l'accompagnement organisationnel et managérial, explique pourquoi et comment les entreprises doivent s'adapter.

Une question de génération

L'arrivée des *millenials* (génération née entre le début 1980 et milieu 1990) et de la *Gen Z* (1997 et 2010) sur le marché de l'emploi a bouleversé le rapport entre employeur·es et candidat·es. Selon Guillaume Roux de Bézieux, le recrutement est dorénavant un jeu à double sens, et « la pyramide des âges s'est inversée. Les baby-boomers partent à la pension, et les entreprises ont du mal à recruter. » Alors qu'autrefois, les talents devaient convaincre le personnel des ressources humaines, c'est désormais aux entreprises de séduire les postulant·es.

Dans un monde en pleine transformation, ces générations sont de plus en plus sensibles aux enjeux environnementaux et sociaux. « Elles deviennent plus attentifs aux normes ESG, donc au social, à la gouvernance et à l'environnement », observe le formateur en recrutement. Les talents d'aujourd'hui privilégient les structures qui alignent leurs actions avec des valeurs éthiques et responsables. Ainsi, pour attirer et retenir les jeunes travailleurs et travailleuses, les firmes doivent montrer un véritable engagement envers des normes ESG rigoureuses.

Une question d'image de marque

Les normes ESG influencent directement l'image employeur et peuvent faire la différence auprès des jeunes professionnel·les. « Le virage vers un modèle plus humain, éthique, égalitaire et respectueux de l'environnement est important, non seulement pour répondre aux changements sociétaux, mais aussi pour renforcer une marque employeur suffisamment forte pour attirer et retenir les talents », précise Guillaume Roux de Bézieux.

Si l'adoption de ces normes est primordiale, encore faut-il qu'elle se traduise par des actions concrètes. Les sociétés doivent prouver leur engagement en matière de diversité, d'inclusion et de transparence, et ce, à tous les niveaux de l'organisation, des dirigeant·es aux employé·es.

« Aujourd'hui, un emploi ne se résume plus au salaire », rappelle le partenaire associé de L&AD. « Les candidats et candidates recherchent un équilibre entre vie professionnelle et privée, mais aussi un·e employeur·e engagé·e en faveur de la transition environnementale et sociale. » Ne pas répondre à ces attentes pourrait coûter cher aux entreprises en termes d'embauche et de rétention.

Comment intégrer les normes ESG dans le recrutement ?

Pour adopter efficacement les critères ESG dans le processus d'embauche, il faut poser les bonnes questions sans tomber dans le piège de la discrimination. « Les recruteurs doivent éviter les questions intrusives sur la vie privée, comme la situation familiale ou les loisirs. Ce sont les compétences professionnelles et les valeurs des candidat·es qui doivent primer, tout en respectant les règles de non-discrimination », conseille le consultant ESG.

Ces normes permettent également aux organisations d'embaucher des talents en phase avec leurs valeurs. Pour cela, elles doivent les appliquer de manière cohérente et transparente, tout en respectant les principes éthiques et légaux. Cela passe par une communication claire de leur engagement et par une application rigoureuse dans toutes les étapes du recrutement.

Conclusion : se préparer à demain dès aujourd'hui

Les critères ESG ne sont pas figés et évoluent dans le temps, tout comme la société. Elles reflètent une transformation profonde des pratiques de gestion des talents et répondent aux attentes des nouvelles générations. En les intégrant dès aujourd'hui dans leur stratégie d'embauche, les entreprises se préparent à un avenir plus éthique et durable.

Adopter ces critères aujourd'hui, c'est non seulement renforcer sa marque employeur, mais aussi se préparer à un avenir plus durable et en phase avec les attentes des jeunes travailleurs et travailleuses de demain.

■ Era BALAJ
eba@beci.be

L'ESG désigne les critères « Environnement, Social et Gouvernance » qui permettent de mesurer l'impact durable sociétal d'une activité ou d'une entreprise. Le facteur Environnement (E) renvoie au respect de l'environnement et à la lutte contre le dérèglement climatique. Le Social (S) concerne les relations entre les compagnies et leurs employé·es, ainsi que la promotion de la diversité et de l'inclusivité. La Gouvernance (G) porte sur la manière dont l'entreprise est gérée et dirigée, en mettant l'accent sur la transparence et la responsabilité.

Chez BECI, l'ESG fait partie de nos principales missions. Rejoignez notre communauté ESG !

Vous mettez des piles et batteries sur le marché ? Affiliez-vous à Bebat !

Saviez-vous qu'en tant que producteur ou importateur de piles et batteries (ou de produits contenant des piles et batteries) en Belgique, vous êtes soumis à l'obligation légale de reprise ?

Découvrez les 7 obligations légales

1. **Vous enregistrer :** auprès des 3 autorités régionales en Belgique..
2. **Faire la déclaration :** quelles piles et batteries vous mettez sur le marché belge.
3. **Sensibiliser et prévenir :** autour de l'utilisation des piles et batteries.
4. **Organiser la collecte :** transport conforme à l'ADR par des collecteurs agréés.
5. **Recycler :** les piles et batteries usagées deviennent de nouvelles matières premières.
6. **Prouver l'efficacité de recyclage :** Faire traiter les piles et batteries par des entreprises de recyclage agréées.
7. **Faire le reporting :** aux autorités.

Pour satisfaire à toutes ces obligations, vous pouvez soumettre votre propre plan individuel d'obligation de reprise ou de prévention et de gestion des déchets aux autorités régionales pour approbation. Mais il y a aussi une manière plus simple : s'affilier à Bebat.

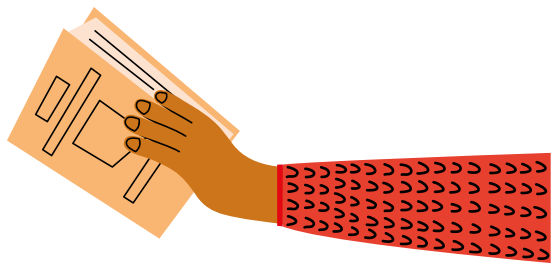
Vous voulez d'abord vérifier si votre entreprise est soumise à cette législation ?

Faites le test sur www.bebat.be/le-test

bebat

Recycler ensemble,
c'est mieux pour nous tous

BREAKING THROUGH – Belgium's GLASS CEILING



The gender pay gap in Belgium has fallen to 4.5%[1], but discrimination based on gender and race[2] is still very real. And the glass ceiling still prevents many people from achieving their potential. It's even more difficult to break through for women of colour such as Ihsane Haouach.

Starting out

As a little girl, Ihsane didn't consider herself different. "I thought 'You're Moroccan, but you're also Belgian'. That was always clear to me. But I quickly realised it wasn't clear to other people."

Immigrants are often seen as poorly educated people who come to Belgium to take up low-paid, unskilled jobs. But Ihsane's father was a Moroccan diplomat, and her mother had insisted on continuing her own education.
"I felt that gender equality had already been achieved. For me, it's normal as a woman to have a will of my own and not allow myself to be pushed around".

Ihsane always planned to go to university, but her broad interests made it difficult to choose a path.

"Am I going to do law, or journalism? By the last day of registration I still had no idea what to pick! I made the pragmatic choice and went for a business school, for management."

Belgian-Moroccan, Ihsane Haouach is one of those women who have succeeded in breaking the glass ceiling.

Building a career

Her choice to wear a hijab caused a furore at university, and although Ihsane gracefully omits details of the racism she suffered, it's clear it had an effect. "I think that was the first major impact in my life, because at school you have your classmates, you're protected. But I said, 'OK, I'll just have to do well in my degree', and I ended up with a High Distinction. That was a big surprise."
After university, she joined a large energy company, where she stayed for ten years. "I began with finance, because it's fundamental. For every new project, you have to know the costs, the funding". From there, she moved into change management, which gave her more visibility in the company, and included meetings in Paris – where she was once again a target, with security guards repeatedly checking her ID and questioning her presence.

Beyond work

Not content with career success, Ihsane also got involved in social initiatives, discovering theatre as a means of communication. "A four-minute scene can convey a message about discrimination better than hours of discussion." She also co-created an association to promote youth education, and was a founder of L'Epicerie, an educational, cultural and civic centre.

Ihsane was delighted to be invited to join the Institute for the Equality of Women and Men – an important role, though intended to occupy just a few hours a month. Once again, Ihsane's choice to wear the hijab led to a dispute, this time in the public eye. What had been planned as a contribution to diversity in Belgium quickly became a huge burden, and Ihsane chose to resign rather than fight an impossible battle.

Fatigued from weeks of political polemic, eight years of supporting the cultural centre and two bouts of COVID, Ihsane decided to take time off and write. "I wasn't interested in writing about the past. So I wrote about a woman navigating a merger between two companies[3]. Company culture can be stronger than national culture. It's a microcosm of society. For me, the novel is an allegory for what goes on in society as a whole."

Embracing diversity

With the novel complete, Ihsane sought a new role. But everyone wanted her to work with diversity. "I'd say 'I'm not an expert in diversity. You must go beyond appearance and look at profiles. If I'm invited to a meeting, my position is often that of a 50-year-old manager. I've never been poor. Someone with foreign origins isn't necessarily in a situation of precarity'. And they'd say 'That's really interesting, can you come and talk to us about that?'"

Accepting the inevitable, Ihsane devised the O.P.E.N. model for working with diversity, and wrote another book[4], incorporating interviews with other leaders. Meanwhile, she was trying to get her novel published. Publishers' reactions were positive, but there was a problem. "They said 'We'd love to publish it, but we don't know what category to put it in'. That's the story of my life! I've always wanted to bring what I've wanted to bring, regardless of the box it fitted into." Finally published, the novel received critical acclaim "including for the writing, which pleases me as I'm a perfectionist".

Into the future

Ihsane is now planning a third book. "This one's about energy. I realised that due to fighting the battles imposed upon me, I risked losing myself, my first vocation, to work for social inclusion and the energy transition."

Now her time is largely spent giving workshops and keynotes, but she is also on the board of the energy regulator. "This gives me balance. I might have a day in a corporate context, speaking at board level, and then I'll be working with an association, talking to women with very little French, and then involved in energy tariff negotiations. And I love it, because they're such different worlds, people who never meet, and I'm the bridge. When I talk about energy, I think about the impact on the poorest families. And in a social project, I apply corporate management tools and always ask about the climate footprint. I'd love to combine all of these aspects in one job, but it doesn't seem possible just now. But I also love my freedom."

Two final questions

Best career advice for a young girl? "Know yourself. Choose a path based on who you are. Do you like knowing one thing thoroughly? Do you like doing many different things? And make sure you're paid fairly – don't say 'the money doesn't matter', because it does."

Is Belgium a good country to live in? "Yes. Sexism and racism still exist, but it's a country where you can work on something you love. Where work is a joy, not a burden. Belgium's problem is that it looks up to France when it should celebrate its own identity, because – despite the terrible weather! – it's a great place to live."

■ **By Jane DAVIS**

Diversité

BECI et Actiris organisent chaque mois des événements axés sur le recrutement, l'inclusion et la diversité. Le prochain rendez-vous est fixé au 15 octobre, en collaboration avec Logisticity.brussels, spécialisé dans la formation et l'emploi dans le domaine du transport et de la logistique.

David Robert, le dirigeant de l'organisation, et Evelyne Lange, consultante employeur·es chez Actiris vous conseillent sur les meilleures façons de recruter dans ces secteurs.

De la présélection des candidat·es à la phase de recrutement, découvrez comment attirer les talents, dès 17h au 500 avenue Louise. Inscrivez-vous dès maintenant :

actiris.brussels

[1] https://press.pwc.be/belgium-closes-gender-pay-gap-to-45-but-gender-inequality-remains-high
[2] https://www.brusselstimes.com/529472/belgium-remains-marked-by-racism-new-study-finds
[3] C'est pas personnel, Editions Academia (in French)
[4] Open Up Your Organisation, LannooCampus

DAOUST FÊTE SES 70 ANS !

POUR L'OCCASION,
NOUS PLANTONS

10.000 ARBRES

EN BELGIQUE.

FIERS DE TRAVAILLER,
FIERS D'ÊTRE DAOUST.

INTERIM & RECRUITMENT | HOME SERVICES | CAREER MANAGEMENT

L'ÉPHÉMÈRE, PARTI POUR DURER

A Bruxelles comme ailleurs, le succès des boutiques éphémères traduit le profond changement des modes de consommation.

En ce jour de rentrée, les badauds de la place Louise sont plutôt surpris. A deux pas des arrêts de bus, sous l'aubette, des employé·es de l'enseigne Carrefour distribuent gratuitement fruits et fournitures scolaires à qui le leur demande. En matière d'installation provisoire, le distributeur n'en est pas à son coup d'essai. Cet été, il avait déjà ouvert un espace chaussée d'Ixelles, destiné à promouvoir sa plateforme de seconde main *Reeborn*.

Ces dernières années, les différents quartiers de la capitale ont accueilli les pop-up stores par dizaines, lancés notamment par C&A, Ikea, Decathlon, de même qu'un grand nombre de stylistes tel·les Orta, Heimstone, Flamant, ou encore l'influenceuse Lena Situation. Et dans les prochaines semaines, les projets sont légions : *Bubble Pop* à Evere, *Clémentine et Michel* à Uccle, *Auberges Espagnoles* de Hub.brussels à Jette et Etterbeek, *Parcours MAD Brussels* des créateur·ices bruxellois·es…

Le phénomène trouve ses origines il y a une quinzaine d'années, dans les grandes capitales. Pour éviter les vides locatifs, des propriétaires ouvrent alors, entre deux baux de longue durée, leurs espaces à des locataires provisoires. Les spécialistes du déstockage saisissent l'opportunité, mais aussi de jeunes *designers* qui voient là la possibilité de lancer leurs modèles à peu de frais. Les acteurs et actrices du luxe reprennent ensuite la formule afin de rapprocher leurs marques d'une clientèle plus jeune, parfois intimidée par le faste des *flagship stores*.

Expérience immersive

D'autres atouts expliquent encore le succès des boutiques éphémères. Telle une page blanche, elles permettent aux marques de libérer leur potentiel créatif et offrir des expériences client immersives qui relayent au mieux les valeurs qu'elles veulent véhiculer. Exploiter des vides locatifs sur des artères de prestige permet aussi, Nespresso en est un exemple, de positionner utilement ses produits auprès d'un segment de consommateur·ices aisé·es.

Pour autant, le concept n'est pas systématiquement associé au luxe. « *Légers et sobres, ces espaces peuvent aussi symboliser la philosophie du réemploi ou du circuit court auxquels beaucoup sont sensibles* », relève Jean-Luc Calonger, Président exécutif de l'Association du Management de Centre-Ville (AMCV), qui gère aussi la plateforme dédiée urbanretail.be. Par ailleurs, certaines marques ou commerçant·es n'hésitent plus à ouvrir leur espace éphémère dans des quartiers périphériques ou inattendus, véhiculant par là une image d'audace ou d'avant-garde.

Jean-Luc Calonger, AMCV

Dimension événementielle

Et puis, il y a bien entendu la dimension temporelle. Un contrat de location provisoire permet de limiter sa présence aux moments les plus fréquentés de l'année. « *C'est très cyclique. On croule sous les demandes à la période de Noël* », confirme Jean-Luc Calonger.

L'éphémère est aussi aisément assimilé à l'exclusif. Quand elle n'est ouverte que pour quelques jours, une boutique devient un événement à ne pas manquer. De quoi booster l'intérêt du consommateur·ices, voire son empressement, un comportement de plus en plus rare à l'heure où les ménages rabotent leur budget « plaisir ». « *Pour une marque internationale qui veut s'implanter en Belgique, cette solution est idéale pour faire parler d'elle* », pointe d'ailleurs Jeremy Thomas, qui dirige Evenisto. Sa société est spécialisée dans le développement des projets d'occupation temporaire, y compris par le biais de containers.

Jeremy Thomas, Evenisto

Le caractère événementiel – parfois théâtralisé à l'extrême par les marques – se prête aussi idéalement à la couverture médiatique ou aux annonces sur les réseaux sociaux. Les afficionados – qui figurent sur les listings clients des enseignes – auront été prévenu·es électroniquement de l'ouverture, quelques jours plus tôt. « *La clientèle d'une boutique éphémère, quelle qu'elle soit, est ciblée. Ce sont des lieux de destination. Le phénomène signe, à sa façon, la fin d'une logique de consommation de masse* », explique encore Jean-Luc Calonger.

Jeremy Thomas abonde : « *Le département store comme on l'a connu est mort. La COVID a encore accéléré les choses. La fréquentation des lieux doit aujourd'hui être l'occasion de vivre une expérience « lifestyle » plutôt que de consommation* ». Et de citer l'exemple du vélo qui, tel que conçu par les marques les plus exigeantes, va bien au-delà de l'objet de mobilité.

Multicanal

« *Lorsqu'on associe intelligemment aux produits qu'on promeut des objets culturels ou la possibilité de boire un café de qualité, on donne envie de revenir* », ajoute encore Jeremy Thomas. En permettant une prise directe avec le produit à travers des expériences multisensorielles, les pop-up stores se sont progressivement imposés comme des compléments idéaux du développement des ventes en ligne, qui structurent aujourd'hui les politiques commerciales de la plupart des marques.

Producteur·rices et détaillant·es, petit·es ou grand·es, y voient l'occasion de converser directement avec leur clientèle, d'y tester de nouvelles idées ou de jauger l'opportunité d'ouvrir un nouveau point de vente – permanent, celui-là – dans la zone.

Concurrence déloyale ?

Peuvent-ils pour autant sauver les centres-villes de la désaffection ? « *Quand une ville atteint 30 à 40 % de cellules vides, ce n'est plus le dynamisme commercial, mais bien l'urbanisme qui est en cause* », nuance Jean-Luc Calonger. Il recommande aussi aux gestionnaires de centre-ville de bien sélectionner les candidat·es afin de s'assurer que l'éphémère ajoute de l'attractivité à l'offre commerciale plutôt que d'affaiblir les commerces existants. Il ne faudrait pas que des pop-ups de muguet ou de chrysanthèmes mettent en péril un·e fleuriste en lui ôtant ses très importants chiffres de début mai et début novembre…

L'expert plaide ainsi pour un dialogue public-privé afin de configurer des centres-villes qui profitent à toutes et tous. « *À Bruxelles, ce genre d'échange est rendu particulièrement compliqué par la lasagne institutionnelle* », observe amèrement Jeremy Thomas.

Pour autant, observe Jean-Luc Calonger, nombre de propriétaires font aujourd'hui évoluer leur modèle. Si la fréquentation de leurs espaces n'est pas trop liée à une activité touristique saisonnière, ielles décident parfois de consacrer ceux-ci exclusivement à la location de court terme. Encore un autre indice suggérant que les magasins éphémères… sont là pour longtemps !

■ **Philippe BECO**
pb@beci.be

POP-UP STORES

Edouard Cambier, responsable de Brand Brussels chez BECI, met en avant la créativité du secteur du « retail ». Celui-ci fait partie intégrante de l'expérience que Bruxelles souhaite offrir à ses 5 millions de touristes-consommateurs annuels.

Bruxelles s'affirme en tant que leader du développement durable en Europe et se classe en tête de l'économie circulaire et première pour son accessibilité à pied. La capitale mise sur des stratégies urbaines novatrices, telles que les boutiques éphémères et les pop-ups de qualité. Ces espaces proposent des produits et services de niche, souvent accessibles uniquement en ligne.

« A City at the Forefront of Innovation » est l'un des quatre axes de la marque Brand Brussels.

Pour en savoir plus, consultez :
https://www.internationalbrand.brussels/en/marketing-brussels

Les fiertés de BECI

L'Avenue Louise

Au cœur de Bruxelles, l'Avenue Louise est une des artères les plus emblématiques et vivantes de la capitale. Connue pour son dynamisme et son prestige, elle accueille des entreprises et des institutions de renom. Parmi elles, BECI est fière de porter le numéro 500, une adresse qui reflète non seulement un lieu stratégique, mais aussi une véritable identité.

Le 500 ne se contente pas d'être bien situé, il incarne un ADN et un esprit qui stimule l'innovation et la collaboration. C'est aussi un environnement propice aux initiatives et aux opportunités. À deux pas du Bois de la Cambre, cette adresse offre une visibilité idéale aux entreprises soucieuses de renforcer leur image de marque.

Ici, les projets porteurs prennent forme et les échanges professionnels fusent. Pour BECI, le numéro 500 symbolise une connexion solide avec la communauté entrepreneuriale bruxelloise qui façonne l'avenir économique de la Région. C'est pour cela que l'Avenue Louise fait partie des fiertés de BECI.

À ce propos, saviez-vous que votre entreprise peut se domicilier au 500 avenue Louise ? Tout ce que vous devez savoir se trouve ici !

Infos

■ Era BALAJ
eba@beci.be

Prêt à lancer votre entreprise individuelle ?

Commencez en ligne avec la Fastlane et remplissez rapidement toutes les formalités.

- Inscription à la Banque Carrefour des Entreprises
- Inscription à la TVA
- Affiliation à notre Caisse d'Assurances sociales pour indépendant
- 105,5 € de frais tout compris
- 5 minutes de votre temps

Plus d'infos ?
Contactez-nous via www.partena-professional.be

ODOO : L'EFFICACITÉ AU SERVICE DES PME

Odoo centralise des milliers d'outils pour simplifier la gestion des PME. Fabien Pinckaers, le CEO et fondateur, nous explique comment ce logiciel rend la digitalisation non seulement possible, mais aussi accessible à toutes les entreprises.

La digitalisation est un pilier des entreprises modernes, et Fabien Pinckaers, fondateur et CEO d'Odoo l'a bien compris. Aujourd'hui, ce logiciel belge offre plus de 45.000 applications couvrant tous les aspects de la gestion d'entreprise, du site web à la comptabilité, en passant par quelques milliers d'autres outils. Dans cette interview, Fabien nous raconte comment il a concrétisé sa vision pour aider les PME (Petites & Moyennes Entreprises) à se concentrer sur l'essentiel : rester efficace et productif grâce à la digitalisation.

Comment expliquer Odoo à quelqu'un qui ne connait pas le logiciel ?

Odoo est une suite d'applications indépendantes pour les PME qui leur permet de gérer leur business. Par exemple, si une entreprise a besoin d'un site web, il y a une application pour créer des sites web. Si elle a besoin d'envoyer des e-mails, il y a une application pour cela. Pareil si elle a besoin de facturer, etc. Les PME peuvent décider d'installer plusieurs applications qui vont toutes s'intégrer entre elles, afin de communiquer efficacement.

Odoo est décrit comme un ERP (Enterprise Resource Planning), en quoi cela consiste ?

C'est vrai que nous sommes aussi sur le segment ERP, mais ce n'est pas que cela. Souvent, ce qu'on appelle ERP, c'est tout un bloc d'achat, de vente, de stock, de *manufactoring*, de comptabilité … Odoo ne marche pas comme cela, il fonctionne vraiment par application. Alors bien sûr, si vous prenez plusieurs applications en même temps, vous allez obtenir un ERP, mais Odoo est plutôt une suite d'applications de gestion.

« Avec BECI, nous avons le même objectif, même si nous faisons les choses avec un angle différent. Notre volonté est de vraiment aider les entreprises à se développer. » – Fabien Pinckaers, CEO et fondateur d'Odoo.

En quoi Odoo se distingue des autres logiciels de gestion ?

Premièrement, nous fournissons tout ce dont l'entreprise a besoin. Nous avons le plus gros App Store au monde avec 45.000 applications accessibles à la demande. Chaque PME décide d'activer ce qu'elle veut. Deuxièmement, c'est abordable et simple pour démarrer. D'habitude, ces logiciels sont compliqués et chers à mettre en place. Nous ne sommes pas les pionniers, mais les premiers à avoir rendu ces outils simples et complets.

Comment Odoo contribue au développement des entreprises ?

Beaucoup de PME sont inefficaces, car leurs employé·es n'ont pas les bons outils. Odoo propose des outils de productivité pour toutes les équipes de l'entreprise. Notre objectif est que chaque utilisateur·ice devienne plus efficace. Il peut s'agir du personnel comptable, des responsables de ressources humaines, chef·fes de projet, consultant·es, etc. L'approche d'Odoo est d'être le plus simple possible pour que toutes les PME puissent démarrer par elles-mêmes, sans pour autant s'y connaitre en digital.

Odoo a connu une croissance très rapide ces dernières années, comme expliquez-vous cela ?

Nous avons une croissance de 50 % par année. C'est à la fois très bien, mais pas gigantesque non plus. Ce n'est pas du 100 %, mais notre force est de l'avoir fait chaque année depuis 20 ans. En fait, nous avons le meilleur logiciel du marché. Nous avons simplifié les ventes et le marketing avec des années d'avance. La plupart des logiciels de gestion, *management software* en anglais, ont été conçus pour les managers, afin d'avoir de beaux *dashboards*, de belles statistiques, de beaux *benchmark*, … Nous, nous avons vu le marché complètement différemment. Nous ne faisons pas de logiciels pour les managers, mais pour chaque employé·e de l'entreprise. Notre objectif est de leur offrir des outils de productivité et de dire « si tous·tes les employé·es de l'entreprise sont plus efficaces, l'entreprise elle-même deviendra plus efficace. »

> **La digitalisation, ce n'est pas un *buzzword*. C'est vraiment un gain de productivité.**

La digitalisation évolue constamment. Comment Odoo réussit à s'adapter ?

En restant focalisés. La plupart des entreprises se défocalisent lorsqu'elles commencent à grandir, elles partent dans tous les sens. Nous, nous avons réussi à le rester, même en grandissant. Depuis le début et encore aujourd'hui, notre priorité est d'avoir le meilleur produit possible.

Comment Odoo intègre l'intelligence artificielle ?

Je vous donne un exemple. Aujourd'hui, la plupart des comptables passent une grande partie de leur temps à encoder des documents et des factures dans un système. Aujourd'hui, avec Odoo et l'intelligence artificielle, ces factures sont encodées automatiquement. Puisqu'il y a 98% d'efficacité, les comptables peuvent passer plus de temps à faire des choses comme des analyses, de l'optimisation de taxe, etc. Ce n'est pas le seul exemple, nous retrouvons l'IA partout.

Aujourd'hui, Odoo s'étend dans plusieurs pays. Comment est-il reçu par les PME à travers le monde ?

Nous sommes dans 14 pays, avec des filiales à nous, et dans 160 via des partenaires. Cependant, la plupart des PME, quelque soient les pays d'ailleurs, ont un taux d'équipement qui est assez faible, parce qu'elles ne sont pas toutes digitalisées. Elles utilisent encore plein d'outils différents, par exemple un *Winbox* pour la compta, un *WordPress* pour leur site web, les stocks sont faits sur Excel. Il y a encore beaucoup à faire pour que les PME soient bien équipées.

Dans ce cas, que faut-il faire ?

Éduquer sur la digitalisation, car elle fait gagner du temps. La plupart des entreprises ne se rendent pas compte qu'elles peuvent faire mieux et travailler différemment. Prenons le cas de la signature électronique. Beaucoup de personnes signent encore des contrats sous forme de papier. Elles ne pensent pas à les signer en ligne, ni au fait que cela va dix fois plus vite, car il ne faut pas scanner ou imprimer. Il faut éduquer les PME pour leur dire que la digitalisation, ce n'est pas un *buzzword*. C'est vraiment un gain de productivité.

Vous vous êtes lancé jeune dans l'entrepreneuriat. Quels conseils donneriez-vous pour démarrer dans le digital ?

J'en ai deux. Le premier, c'est *just do it*. Parfois, nous passons tellement de temps à réfléchir qu'au final, nous finissons par ne rien faire. Il faut avancer et tenter. Ensuite, le deuxième conseil est d'utiliser Odoo. À l'époque, j'aurais gagné un ou deux ans dans le développement de l'entreprise, si j'avais eu l'Odoo d'aujourd'hui. Lorsque nous avons les bons outils, nous devenons plus efficaces.

Des projets sont-ils encore à venir pour Odoo ?

Du 3 au 5 octobre, nous organisons le plus grand événement annuel IT et business de Belgique, au Heysel, à Brussels Expo, avec plus de 25.000 personnes, 350 exposants. Ce sont trois jours, avec 450 conférences, des formations pour celles et ceux qui souhaitent développer leur entreprise. L'événement est gratuit.

Pour plus d'informations : https://experience.odoo.com

■ Era BALAJ
eba@beci.be

odoo

Nieuwe website van BECI: informatie binnen in slechts één klik!

De digitale transformatie is in volle gang bij BECI en de lancering van de nieuwe website in maart is een perfect voorbeeld hiervan. Deze herstructurering maakt deel uit van een globale digitale benadering die de nadruk legt op efficiëntie, gebruiksvriendelijkheid en toegang tot informatie. Herontworpen om een geoptimaliseerde gebruikerservaring te bieden, weerspiegelt deze herziening het imago van BECI 3.0 en past binnen een 360°-strategie die meer dan een jaar geleden werd opgezet.

Volgens Maïlys Charlier Zenari, Directeur Communicatie en Marketing bij BECI, centraliseert de nieuwe site, ontwikkeld met de Belgische software Odoo, alle tools die nodig zijn voor een intuïtieve en ergonomische navigatie. "In het digitale tijdperk is het belangrijk om oplossingen zoals Odoo te omarmen. We hebben onze informatiesystemen kunnen vereenvoudigen en een betere service aan onze leden kunnen bieden. Het feit dat het een Belgisch platform is, was voor ons belangrijk", zegt ze. We vertellen u er enkele pagina's verderop meer over !

Chez BECI, nous sommes convaincus que la digitalisation tient un grand rôle dans le développement de l'entrepreneuriat. Nous faisons d'elle une de nos priorités. Plus d'informations ici

HERVORMING VAN WERKVERGUNNINGEN IN BELGIË: WAT ER OP 1 OKTOBER VERANDERT

*Vanaf 1 oktober 2024 voert het Brussels Hoofdstedelijk Gewest een nieuwe wetgeving in over arbeidsvergunningen voor inwoners van derde landen. We spraken met onze **business immigration** expert over de verwachte veranderingen.*

Bernard Caris

Sinds 2014 is de wetgeving inzake arbeidsvergunningen in België geregionaliseerd. Terwijl Vlaanderen en Wallonië vanaf 2018 en 2019 hun eigen regels aannamen, bleef Brussel tot nu toe het oude federale Koninklijk Besluit van 1999 toepassen. Vanaf 1 oktober 2024 zal dit veranderen met de invoering van een eigen regionale wetgeving. Een revolutie of een eenvoudige bijwerking? Onze *business immigration* expert Bernard Caris legt het uit.

De basis blijft hetzelfde, de procedures evolueren

Volgens Bernard Caris blijft het algemene principe ongewijzigd: om een persoon uit een derde land in dienst te nemen, is een werkvergunning nodig. Dit principe geldt voor buitenlandse werknemers van buiten de Europese Economische Ruimte (EER), die de Europese Unie, Zwitserland, Liechtenstein, Noorwegen en IJsland omvat. Deze burgers hebben geen vergunning nodig om in België te werken.

In België is de wetgeving nu geregionaliseerd, wat betekent dat elk gewest (Vlaanderen, Wallonië en Brussel) vrij is om zijn eigen regels vast te stellen. Terwijl Brussel nog gebruik maakte van federale normen die waren afgeleid van een Koninklijk Besluit uit 1999, zal de hoofdstad vanaf 1 oktober 2024 haar eigen wetgeving aannemen. Het doel van deze verandering is om "de regels te harmoniseren" met de regels die al van kracht zijn in de andere gewesten van het land, "terwijl bepaalde procedures voor werkgevers worden vereenvoudigd", legt de advocaat bij het kantoor Younity uit.

Fast track en nieuwe vrijstellingscategorieën

Volgens de Gewestelijke Overheidsdienst Brussel, Economie en Werkgelegenheid is er een hele reeks controles voordat je een werkvergunning kunt krijgen. Voor 1 oktober 2024 betreft een van de belangrijkste wijzigingen het vrijstellingsproces voor de arbeidsmarkttoets. Als algemene regel moet een werkgever eerst bewijzen dat er geen arbeidskrachten beschikbaar zijn in België of de EER voordat hij een burger van een derde land in dienst neemt. Voor bepaalde beroepen geldt echter een versnelde procedure, wat in het Engels *'fast track'* genoemd wordt. In het kader van deze procedure is het mogelijk om deze test over te slaan, waardoor het gemakkelijker wordt om een werkvergunning te verkrijgen.

Onze *business immigration* expert legt uit dat "het fast-trackprincipe eenvoudig is: bepaalde beroepen, zoals hoogopgeleide beroepen, hoeven de arbeidsmarkttoets niet te doorlopen. Als de aanvrager een hogeronderwijsdiploma heeft en een salaris boven een bepaalde drempel, wordt de werkvergunning sneller verleend". Deze procedure blijft ongewijzigd in de nieuwe wetgeving, maar bepaalde beroepscategorieën zullen worden toegevoegd of verwijderd, afhankelijk van de behoeften van de Brusselse arbeidsmarkt.

Op weg naar vereenvoudigde procedures

De nieuwe Brusselse wetgeving is bedoeld om bepaalde procedures te vereenvoudigen, vooral met betrekking tot vrijstellingen. "Voor bepaalde soorten vrijstellingen kan een eenvoudige kennisgeving volstaan, waar vroeger een volledige aanvraag nodig was," voegt Bernard Caris toe. Deze categorieën zullen het mogelijk maken om de administratieve formaliteiten te verminderen en het proces te versnellen voor specifieke profielen, waardoor hun snelle integratie in de Brusselse arbeidsmarkt wordt vergemakkelijkt.

Hoewel deze hervorming geen grote revolutie teweegbrengt, is het wel een belangrijke stap in de richting van een meer coherente wetgeving op gewestelijk niveau. Werkgevers en zelfstandigen zullen zich echter moeten aanpassen aan de nieuwe regels om aan de wet te voldoen. "Als bedrijven zich niet aanpassen, kan een werkvergunning worden ingetrokken of geweigerd als er een aanvraag loopt," concludeert Bernard Caris.

Werkvergunning of werkautorisatie

Volgens de Gewestelijke Overheidsdienst Brussel, Economie en Werkgelegenheid is het over het algemeen noodzakelijk om een arbeidsvergunning aan te vragen om een niet-Europese burger in België tewerk te stellen. Als de aanvraag wordt aanvaard, krijgt de buitenlander ofwel een werkvergunning die geldig is tot 90 dagen, ofwel een vergunning volgens de procedure van de 'gecombineerde vergunning'. Dit document kan worden verkregen bij het loket 'Working in Belgium' (https://www.workinginbelgium.be).

"Elke buitenlander uit een derde land heeft zo'n toelating nodig om in België te mogen werken," zegt Bernard Caris.

La réforme des autorisations de travail en Belgique : ce qui change à partir du 1er octobre

Depuis 2014, la législation relative aux autorisations de travail en Belgique est régionalisée. Alors que la Flandre et la Wallonie ont adopté leurs propres règles dès 2018 et 2019, Bruxelles continuait jusqu'ici d'appliquer l'ancien arrêté royal fédéral de 1999. À partir du 1er octobre 2024, cela va changer avec l'introduction de sa propre législation régionale. Un bouleversement ou une simple mise à jour ? Notre expert en *business immigration*, Bernard Caris, clarifie.

D'après Bernard Caris, le principe général reste inchangé : pour engager une personne d'un pays tiers, une autorisation de travail est nécessaire. Ce principe s'applique aux travailleurs et travailleuses étranger·ères en dehors de l'espace économique européen (EEE), qui regroupe l'Union européenne, la Suisse, le Liechtenstein, la Norvège et l'Islande. Ces ressortissants n'ont pas besoin de permis pour travailler en Belgique.

L'une des principales évolutions concerne le processus de dérogation à l'examen du marché de l'emploi. En règle générale, un·e employeur·e doit d'abord prouver qu'il n'y a pas de travailleurs ni de travailleuses disponibles en Belgique ou dans l'EEE avant de faire appel à un ressortissant d'un pays tiers. Toutefois, certaines professions bénéficient d'une procédure accélérée, appelée en anglais « *fast track* ». Ce processus permet de déroger à cet examen, facilitant ainsi l'obtention d'une autorisation de travail.

Bien que la réforme n'apporte pas de changement radical, elle représente un progrès vers une législation plus cohérente. Les employeur·es et les travailleur·euses indépendant·es devront adapter leurs pratiques pour se conformer aux nouvelles règles, sous peine de voir leurs demandes de permis de travail refusées ou annulées.

■ Era BALAJ
eba@beci.be

Op 19 september gaf Bernard Caris een trainingssessie aan BECI-leden over hoe bedrijfsleiders zich kunnen aanpassen aan deze nieuwe wetgeving voor werkvergunningen. Bij BECI houden we u op de hoogte van het nieuwste beleid en de nieuwste regelgeving op het gebied van human resources, juridische en sociale zaken. Als u meer inzicht wilt krijgen in de veranderingen en zich als ondernemer wilt aanpassen, kom dan naar Louizalaan 500. Meer informatie in onze agenda:

Nieuws

Word lid van BECI's HR & Social community om op de hoogte te blijven!

CVO SEMPER: 50 JAAR BIJ- EN NASCHOLING

In de voorbije 50 jaar is CVO Semper een belangrijke speler geworden op het vlak van bij- en nascholing door de fusie met verschillende centra voor sociale promotie. Ook vandaag beantwoordt deze Nederlandstalige school aan de noden van de Brusselaars.

CVO Semper werd in 1970 opgericht door BECI en vertegenwoordigt de visie van kwaliteitsvolle permanente vorming die toegankelijk is voor iedereen. De instelling, oorspronkelijk bekend als Centrum Voor Volwassenenonderwijs (CVO), is in de loop der jaren geëvolueerd, waarbij verschillende centra voor sociale promotie werden samengevoegd tot wat het nu is. CVO Semper is ondertussen het grootste centrum voor volwassenenonderwijs in de Brusselse regio en de noordelijke voorsteden. De naam "Semper", afgeleid van het Latijnse woord voor "altijd", symboliseert de voortdurende inzet voor levenslang leren.

Opleidingen aangepast aan de huidige markt

CVO Semper biedt een breed scala aan cursussen voor volwassenenonderwijs, van vreemde talen tot IT, management en ondernemen. Met een team van 360 docenten op 46 locaties in Brussel en Vlaams-Brabant geeft de school elk jaar les aan 15.000 studenten. Deze opleidingen zijn bedoeld om volwassenen te helpen zich te heroriënteren of hun vaardigheden te versterken en bieden leermogelijkheden in overeenstemming met de huidige eisen van de arbeidsmarkt. Of je nu een diploma wilt behalen, je vaardigheden wilt aanscherpen of een nieuwe carrière wilt starten, CVO Semper biedt oplossingen voor elke behoefte.

CVO Semper & Eulep: innovatiepartners

Een kenmerkend aspect van CVO Semper is de samenwerking met Eulep, het European Learning Experience Platform. Dit Europese project wil permanente vorming nieuw leven inblazen door modules over artificiële intelligentie, virtual reality en sociale innovatie aan te bieden. Dankzij Eulep integreert CVO Semper geavanceerde technologieën in zijn programma's en biedt het leerlingen moderne hulpmiddelen voor hun professionele ontwikkeling. Dit project, verspreid over vier schooljaren, versterkt de impact van deze Nederlandstalige opleiding op het gebied van permanente vorming, in samenwerking met Europese partners zoals die in Wenen en Barcelona.

CVO Semper is:

360
gekwalificeerde docenten;

46
onderwijsvestigingen in Brussel en Vlaams-Brabant;

15.000
studenten.

Een opleidingsnetwerk

CVO Semper is slechts een deel van BECI's inzet voor permanente vorming voor iedereen. EPFC (Enseignement de Promotion et de Formation Continue van de ULB en de KvK), ook opgericht door BECI, vervolledigt dit netwerk door een brede waaier aan opleidingen aan te bieden. Samen verwelkomen CVO Semper en EPFC elk jaar bijna 30.000 studenten.

Praktische informatie:

Het secretariaat van CVO Semper in Brussel is geopend van maandag tot vrijdag op het adres: Pleinlaan 2, 1050 Brussel.

Telefoonnummer: 02 882 50 70 (van maandag tot donderdag van 8.30 uur tot 12 uur en op vrijdag van 8.30 uur tot 17 uur).

Meer informatie op: https://www.cvosemper.be

■ Era BALAJ
eba@beci.be

ExConflicto

EXCONFLICTO @THE KITCHEN : LE TÉLÉTRAVAIL, UN DROIT OU UN PRIVILÈGE ?

Le retour au bureau après le télétravail peut s'avérer complexe. Dans ExConflicto @The Kitchen, Joëlle Evenepoel, Secrétaire Générale de la Chambre de Commerce de Bruxelles, et l'avocat Frédéric Robert évoquent les tensions entre télétravail et présence en entreprise !

ExConflicto, une initiative dédiée à la résolution des conflits en milieu professionnel, propose la série ExConflicto @The Kitchen. Dans ces capsules, Joëlle Evenepoel reçoit des invité·es dans la cuisine de BECI pour discuter de la gestion des conflits en entreprise, en 8 minutes montre en main. Dans cet épisode, la Secrétaire Générale de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bruxelles reçoit Frédéric Robert, avocat au cabinet Claes. Aujourd'hui, il nous parle du retour au bureau après la période de télétravail. « Est-il vraiment difficile de faire revenir les travailleurs et travailleuses au bureau ? » C'est avec cette question que Joëlle Evenepoel ouvre le sujet.

Le télétravail : un droit acquis ?

Frédéric Robert dresse un constat clair : le télétravail, qui est passé de 16 % avant la pandémie à 60 % pendant le Covid, n'est pas un droit automatique des employé·es, mais une organisation du travail. « Cela peut générer des conflits avec les travailleur·euses, mais les entreprises doivent comprendre que le télétravail est avant tout une option que l'employeur maîtrise », explique-t-il. L'idée selon laquelle le télétravail serait désormais un droit acquis est une méprise. Robert souligne que les entreprises doivent formaliser cette pratique dans une charte ou une convention collective pour éviter les malentendus. « Dans cette formalisation, il faut prévoir quelles sont les fonctions télétravaillables et qui les gère, ainsi que les modalités de retour au présentiel », précise-t-il.

La productivité au prix de la créativité ?

Le télétravail a indéniablement amélioré la productivité. Cependant, il semble qu'il ait un revers : la créativité. Frédéric Robert évoque le paradoxe du télétravail : la productivité augmente, mais la créativité peut en souffrir. « Une entreprise est une communauté d'humain·es avec un intérêt collectif. L'idée, c'est que les équipes se retrouvent ensemble, car nous travaillons mieux ainsi que lorsque nous sommes isolé·es », souligne l'avocat. Autrement dit, la collaboration en présentiel stimule le partage d'idées et l'innovation. Il recommande aux employeur·es de ne pas renoncer au présentiel pour préserver cet aspect crucial du travail d'équipe.

En conclusion, cet épisode d'ExConflicto @The Kitchen nous apprend que le retour au bureau après une période de télétravail peut poser des défis, mais il est possible de les surmonter avec une bonne organisation. La formalisation du télétravail et un retour réfléchi au présentiel peuvent équilibrer productivité et créativité tout en maintenant une dynamique d'équipe efficace.

■ Era BALAJ
eba@beci.be

RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE
BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST

Pour en savoir plus sur la gestion du télétravail en entreprise, regardez la capsule complète sur notre chaine YouTube !

« COACHEZ, NOM DE DIEU ! »

Dans cette chronique, **j'aimerais encourager les entrepreneurs et managers à consacrer du temps au coaching… en-dehors de leur équipe !** Au sein d'une équipe, l'importance du coaching n'est plus à démontrer : il ne s'agit pas uniquement de diriger ses collaborateurs, mais aussi et surtout d'essayer de les amener à développer leurs compétences en continu (comme nous sommes d'ailleurs sensés le faire nous-mêmes). Mais il est également vertueux de consacrer un peu de temps à d'autres personnes.

Tout d'abord, **au sein de notre entreprise, mais en-dehors de notre équipe** ou cercle d'influence direct, nous connaissons des personnes qui éprouvent des difficultés, ou auraient besoin d'acquérir une compétence dont nous disposons.

Ensuite, **dans notre famille ou dans notre cercle d'amis,** nous rencontrons des personnes qui traversent des difficultés professionnelles ou personnelles. Ceci s'applique aussi particulièrement bien aux **adolescents ou jeunes adultes** de notre famille élargie et de notre cercle amical : certains ont perdu ou risquent de perdre leurs repères, d'autres doivent faire des choix de vie importants à un âge ou on a particulièrement besoin de guidance.

Et enfin il y a nos pairs, c'est-à-dire les autres managers ou entrepreneurs qui font partie de nos relations professionnelles. Nous venons d'entreprises, secteurs ou expériences différentes, et nous gagnerions beaucoup à partager, échanger, brainstormer.

Vous allez peut-être me dire, avec beaucoup de modestie, que vous n'avez pas grand-chose à apporter à ces différentes catégories de personnes, ou que vous n'êtes pas qualifiés pour les aider. Faux ! Tout simplement parce qu'**à travers la construction de leur carrière ou le développement de leur entreprise, les managers et entrepreneurs *apprennent énormément,*** en continu : connaissances, compétences, relations humaines, people management, gestion de carrière, prise de décision, gestion de projets ou de budgets… Ils apprennent de leurs succès sans doute, mais surtout de leurs échecs, et ce partage d'expériences peut être utile aux autres, quels que soient leurs horizons.

> **Les entrepreneurs et managers devraient consacrer du temps au coaching… en-dehors de leur équipe !**

Si vous adhérez à ces principes, **n'attendez pas qu'on vienne vous chercher : n'hésitez pas à proposer votre aide** aux personnes qui vous entourent. En effet, nos egos nous empêchent souvent de solliciter l'aide ou les conseils d'autrui. Pire, **nos egos nous font croire que nous savons tout,** ou que nous nous infériorisierions en demandant un coup de main. Aussi, la plupart des gens ont **peur de déranger,** et ne veulent pas risquer de gaspiller le temps d'autrui. Tout ceci n'est souvent que vanité ou politesses déplacées. Car en notre for intérieur, nous le savons bien : nous ne sommes *pas* parfaits, nous ne savons *pas* tout, **nous pouvons *toujours* nous améliorer.** Nous avons besoin des autres pour continuer de progresser.

Il n'est pas inutile d'expliquer que **ceci est une démarche humble et bienveillante :** le but n'est pas de juger, de prendre de haut ou de dire « fais comme moi ». Mais tout simplement d'échanger, chacun avec son point de vue, ses compétences et son background. **D'égal à égal,** quel que soit l'âge ou la profession de chacun. Dans le cas particulier des jeunes, il est important de se concerter préalablement avec leurs parents pour éviter tout malentendu.

Vous allez peut-être me dire que vous n'avez pas le temps de faire tout cela. Certes. Mais cherchez dans vos souvenirs : personne n'a-t-il jamais pris le temps de *vous* aider ? Ne souhaiteriez pas qu'on *vous* accorde parfois un peu plus de temps ou d'attention ? Alors **démarrez dès à présent un cercle vertueux** en consacrant un peu de temps aux autres. Enfin, réalisez égoïstement tout que cela *vous* apportera, car de chacun de ces échanges *vous* apprendrez beaucoup, prendrez du recul par rapport à vos propres défis, et regarderez les choses sous un angle nouveau.

© Frédéric Raevens

Par Giles Daoust,
Entrepreneur et écrivain

Alors… coachez, nom de dieu !

DE LA FAILLITE À LA RÉSILIENCE

Pierre de Schaetzen, ex-CEO de Billy Bike et actuel CMO de Poppy, se confie sur son parcours de rebond, après la faillite de son entreprise. Un témoignage sur la résilience.

Pierre de Schaetzen, est également ambassadeur du programme Revival, destiné aux entreprises en faillite.

« Aujourd'hui, Billy est comme une brique sur laquelle je peux me reposer et construire ma carrière, ainsi que mon expérience professionnelle. » C'est avec sincérité que Pierre de Schaetzen revient sur la chute de Billy Bike, une entreprise qu'il avait cofondée en 2017. Ce service de vélos électriques partagés, lancé à Bruxelles, a connu un succès rapide avant de se heurter à des défis financiers. « Plus nous avancions dans l'histoire de la société, plus les portes se fermaient. Quand la dernière s'est fermée, la faillite s'est concrétisée », confie l'ex-CEO. Pourtant, malgré la fermeture de son entreprise, il refuse de voir cette expérience comme un échec.

La chute de Billy Bike

Médiatisé dès ses débuts, Billy Bike a rapidement attiré l'attention. Mais derrière les apparences, les difficultés s'accumulent et l'entreprise est sous pression. Six ans après son lancement, la société pionnière dans les vélos partagés dépose le bilan. Pourtant, il s'agissait d'un scénario que Pierre, alors CEO avait déjà envisagé. « Dès le début, nous avons dû travailler avec très peu de fonds, et un manque de stabilité, donc le risque faillite était présent quasi au quotidien. En 6 ans, nous avons fait huit levées de fonds pour tenter de couvrir les trous que nous avions déjà creusés », raconte l'ex-fondateur. « Nous étions préparés mentalement, et c'est ce qui nous a permis de le faire de façon beaucoup plus sereine. Ce n'était pas une surprise, même si nous étions évidemment déçus », admet-il.

Plus tôt, Billy Bike était entré en procédure de réorganisation judiciaire (PRJ) pour tenter de redresser la barre. « C'était une des seules portes qui nous restait. Pour faire une PRJ, il faut avoir un rebond stratégique et financier et convaincre le juge qu'il y a un potentiel de relancer l'activité. Malheureusement, tout est tombé à l'eau. Nous devions nous rendre à l'évidence, c'était fini. »

Vers la résilience

Pour Pierre, il est possible de « bien faire une faillite ». « Si tu peux te retourner avec l'esprit léger, en étant fier·ère d'avoir mené ton projet jusqu'au bout et proprement, alors tu as réussi ta faillite. C'est le plus important, autrement, c'est difficile de capitaliser sur cette expérience et d'aller de l'avant. »

Après la fermeture de Billy Bike, Pierre rejoint Poppy, société de voitures partagées, en tant que Chief Marketing Officer (CMO). « Si je n'avais pas eu cette expérience entrepreneuriale, je ne me serais jamais retrouvé dans le rôle que j'ai aujourd'hui, et qui correspond parfaitement à ce que j'aurais pu espérer comme carrière. C'est un peu tout ce que j'envisageais pour Billy. »

Lorsque BECI lui demande si sa vision de l'entrepreneuriat a changé depuis son expérience chez Billy Bike, il répond : « Oui, fortement. Nous avions fait la même erreur que la plupart des entrepreneur·es, c'est-à-dire que nous sommes tombés amoureux de la solution, mais pas du problème. Avec la maturité, je regarde la chose au sens inverse. Je pense qu'un·e entrepreneur·e doit développer quelque chose qui correspond aux besoins du marché. »

Aujourd'hui, Pierre voit la faillite de Billy Bike comme une étape, non comme une fin. « Le message clé de mon expérience, c'est d'essayer de faire sa faillite aussi bien que ce qu'on essaie de faire son entreprise. »

■ Era BALAJ
eba@beci.be

CED RELANCE : LE BOUCLIER DES ENTREPRISES EN CRISE

Laurence Vandeplas, avocate au Barreau de Bruxelles, est l'une des expertes du CEd Relance. Dans cette interview, elle nous parle de son engagement pour soutenir les entreprises en difficulté et les aider à éviter la faillite.

Le CEd Relance, soutenu par la Région de Bruxelles-Capitale, est un véritable rempart pour les entreprises en difficulté. Grâce à ses ateliers et formations, il aide les entreprises à détecter les premiers signaux d'alerte. Cette initiative regroupe des expert·es qui offrent un accompagnement sur mesure pour prévenir la faillite et relancer les activités. Laurence Vandeplas, avocate au Barreau de Bruxelles, spécialisée en droit de l'insolvabilité se livre sur son rôle au sein du CEd Relance.

Laurence Vandeplas est avocate au Barreau de Bruxelles depuis près de dix ans, avec une spécialisation en droit de l'insolvabilité. Depuis huit ans, elle fait partie du cabinet SHAYP, où elle met son savoir-faire au service des entreprises en difficulté. Active au sein du CEd Relance de BECI, Laurence s'engage à soutenir les dirigeant·es d'entreprises pour les aider à éviter la faillite.

Au sein CEd Relance, vous animez la formation « Sonnette d'alarme » chez BECI, pouvez-vous nous en dire plus ?

Depuis l'année dernière, nous donnons des formations, en alternance avec mon associé Dimitri Paternostre, sur les outils qui sont mis à disposition des entreprises en difficulté et sur les réflexes à avoir d'un point de vue juridique, en tant que dirigeant·e de ces entreprises. Nous organisons cette formation deux fois par mois. La prochaine aura lieu le 14 novembre.

À partir de quand considère-t-on qu'une entreprise est en difficulté ?

C'est propre au secteur et à l'entreprise en question, mais il y a quand même plusieurs clignotants qui existent. Le législateur a instauré un système d'alerte qui les prévient. Lorsqu'il y a des risques d'état de faillite c'est que cette entreprise est en difficulté. Nous allons regarder si l'entreprise a des retards de paiement, s'il y a une résiliation de bail commercial, par exemple. Nous allons aussi nous poser la question de savoir s'il y a des jugements qui ont été rendus à son encontre. Il arrive que le tribunal intervienne, mais c'est souvent l'entrepreneur·e qui se rend compte qu'il ou elle n'arrive plus à payer ses créanciers.

Pourquoi faire appel au CEd Relance plutôt qu'à un·e professionnel·le juridique ?

Le CEd Relance, que BECI héberge, propose aux dirigeant·es d'entreprises, une assistance via un panel d'expert·es et pas uniquement des juristes. Dans le monde de l'entreprise, il y a des gens très compétents au point de vue opérationnel, mais qui n'ont pas forcément toutes les notions liées à la comptabilité, etc. Le CEd permet, sous forme d'entretien, de prendre des conseils de manière très large et très diversifiée, que ce soit dans les matières comptables, juridiques ou sociales. Des spécialistes vont aider à identifier et comprendre le problème, pour ensuite, analyser tout ce qui va permettre à l'entreprise de s'en sortir que ce soit d'un point de vue juridique, économique ou commercial,

> **Ce n'est pas parce que l'entreprise est en difficulté qu'elle ne peut pas se relever**

Parfois, nous avons des réflexes ou des éléments qui ne sont peut-être pas forcément visibles pour l'entrepreneur·e qui est dans son business au day-to-day, et qui tout d'un coup, avec l'œil d'un·e expert·e externe, va permettre de resituer la situation. Suite à cette consultation du CEd, nous allons recommander à l'entreprise de peut-être introduire une PRJ ou de faire appel à un médiateur d'entreprise.

Le CEd Relance, c'est la dernière solution avant l'état de faillite ?

Ce n'est pas parce que l'entreprise est en difficulté qu'elle ne peut pas se relever. C'est pour cette raison qu'il est important de consulter des spécialistes afin de voir quels sont les outils disponibles pour essayer de sauver l'entreprise et éviter une faillite ou une liquidation. Nous nous rendons compte que, souvent, ce qui permet de sauver les entreprises, c'est tout simplement de dialoguer avec ses créanciers. Avoir une communication ouverte avec les créanciers, c'est essentiel pour trouver des solutions viables sur le long terme.

Quelles sont les principales causes de difficultés pour une entreprise ?

Ce sont souvent des problèmes de trésorerie. En ce moment, nous avons un cas où une entreprise doit recevoir beaucoup d'argent, mais seulement dans un an. En attendant, aujourd'hui, elle est dans sa limite pour payer les salaires de ses employé·es, ses créanciers, … C'est évidemment très préjudiciel parce qu'en soi, la société aura dans un an de quoi se sauver, mais aujourd'hui, elle doit tenir un an pour arriver jusque-là.

Les récentes crises ont-elles provoqué une augmentation du nombre d'entreprises en difficulté ?

Nous avons traversé plusieurs crises successives qui ont un impact, même si nous avons essayé de le limiter. Par exemple, la crise du Covid a entrainé une fermeture des activités, ce qui voulait dire « pas de rentrée pour les entreprises ». Nous avons également eu une crise de l'énergie qui a augmenté les coûts des charges pour toutes les entreprises. L'indexation automatique des salaires qui, elle aussi, élevé les charges, le coût des matières premières a augmenté aussi. Tout cela fait qu'évidemment, les coûts pour les entreprises ont augmenté de manière impressionnante ces dernières années. Et donc évidemment, pour l'entreprise, c'est extrêmement problématique.

Vous rencontrez des difficultés avec votre entreprises ?

Fixez un rendez-vous avec nos expert·es. Notre call-center est accessible du lundi ou vendredi de 7h à 22h : 02.533.40.90 ou ced@beci.be.

■ Era BALAJ
eba@beci.be

CEd-COm
Centre pour Entreprises en difficulté
Centrum voor Ondernemingen in moeilijkheden

RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE
BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST

Les formations « Sonnette d'alarme : Outils et solutions pour aider les entreprises en difficultés financières » ont lieu deux fois par mois chez BECI. La prochaine, c'est le 14 novembre. Plus d'infirmations ici :

NOUVEAU SITE INTERNET DE BECI : L'INFORMATION À PORTÉE DE CLIC !

Depuis mars, le site web de BECI a fait peau neuve. Repensé pour offrir une expérience utilisateur optimisée, cette refonte reflète l'image de BECI 3.0 et s'inscrit dans une stratégie 360° mise en place il y a plus d'un an. Concrètement, qu'est-ce qui change ?

La transformation numérique est en marche chez BECI, et le lancement de son nouveau site internet en mars en est le parfait exemple. Cette refonte s'inscrit dans une approche digitale globale qui met l'accent sur l'efficacité, l'intuitivité, et l'accès à l'information. Avec la volonté de mieux répondre aux attentes de ses membres, le nouveau site internet a été créé avec le logiciel belge Odoo. Maïlys Charlier Zenari, Directrice des Communications et Marketing de BECI, nous explique ce qui change.

À l'image d'une stratégie BECI 3.0

L'ancien site web, bien qu'efficace, montrait tout de même quelques limites. « Nous avions remarqué que la navigation pouvait être compliquée et que certaines informations importantes étaient difficiles à retrouver », confie Maïlys Charlier Zenari. De plus, « la page d'accueil ne reflétait plus ce qu'est BECI aujourd'hui », explique-t-elle.
Avec ce nouveau site internet, les visiteurs et visiteuses découvrent directement le visage de la stratégie BECI 3.0. L'accent est mis sur les communautés, les services, et l'affiliation à BECI, le tout dans une interface plus intuitive et ergonomique.

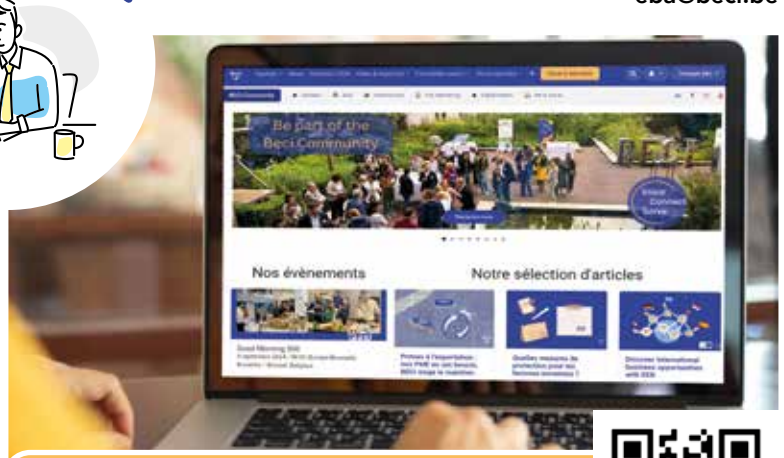
Pour cette refonte, le choix s'est rapidement porté sur Odoo, un logiciel belge capable de centraliser tous les outils nécessaires en un seul espace. « À l'ère digitale, il est important d'adopter des solutions comme Odoo. Nous avons pu simplifier nos systèmes informatiques et offrir un meilleur service à nos membres. Le fait que ce soit une plateforme belge nous tenait à cœur », ajoute Maïlys.

Une refonte alignée sur la stratégie 360°

Ce changement ne se limite pas à un simple lifting esthétique. Il reflète aussi une approche 360°, mise en place depuis un an. Le site intègre désormais des contenus interactifs et multimédia, tout en mettant en avant les événements et les actualités de BECI.

Dorénavant, l'accès à l'information est à portée de clic. Sous le menu principal, les membres retrouvent en un coup d'œil une sélection de services proposés par BECI. « L'accès aux contenus fournis par BECI est plus facile, plus rapide et plus intuitif, chacun·e trouve immédiatement ce qu'iel cherche », conclut la Directrice des Communications et Marketing.
L'interface repensée facilite l'accès aux événements, aux articles à la Une, et même aux vidéos. La charte graphique, quant à elle, a été soigneusement ajustée pour rester fidèle à l'identité de BECI tout en apportant une touche de modernité.

■ Era BALAJ
eba@beci.be



Accessible en trois langues : français, néerlandais et en anglais, jetez un coup d'œil au nouveau site de BECI ici !

UN P'TIT CAFÉ AU 500 AVENUE LOUISE ?

L'entrepreneuriat appartient-il vraiment à celles et ceux qui se lèvent tôt ? Chaque jeudi matin, BECI se transforme en un point de rencontre pour les entrepreneur·es bruxellois·es. Des croissants et un bol d'opportunités, bienvenue au Good Morning 500.

Au 500 avenue Louise, Jean-Marie Defaut incarne le « Good Morning ». Ici, pas de conformisme, juste un café partagé et des idées qui circulent. Entrepreneur·es ou en devenir, tout le monde est invité à se joindre autour d'un petit déjeuner chaque jeudi matin de 8h à 9h30. Responsable logistique mais surtout chef d'orchestre de ce rendez-vous matinal, il nous explique l'esprit de cet événement.

Un rendez-vous sans chichi

Depuis mars 2024, Jean-Marie Defaut a repris le flambeau du Good Morning 500. « L'idée, c'était de créer un lieu où les entrepreneur·es peuvent se rencontrer sans les contraintes du réseautage traditionnel », explique-t-il. Ici, pas de costume-cravate : pour créer des opportunités, venez comme vous êtes. « On a voulu casser les codes et offrir un espace où tout le monde peut se sentir à l'aise », poursuit-il. Cette atmosphère décontractée permet à toutes et tous, des startuppers aux dirigeant·es de PME, en passant par les personnalités influentes, d'échanger sans barrière.

Quoi de neuf chez BECI ?

Le principe est clair : tout le monde est sur un pied d'égalité. Pas de barrières sociales ou hiérarchiques. « Je ne connais pas beaucoup d'endroits où l'on peut discuter avec un ambassadeur aussi facilement qu'avec un boulanger du coin. Ici, tout le monde est au même niveau », confie Jean-Marie. « Ce n'est pas une réunion de quartier, c'est Bruxelles qui se rencontre. »

> **Ce n'est pas une réunion de quartier, c'est Bruxelles qui se rencontre**

Des histoires inspirantes

Le Good Morning 500 est bien plus qu'un échange de cartes de visite. C'est une pépinière d'idées et de projets. « Un participant qui travaillait de nuit est venu directement après son service. Quelques temps après, il lançait son entreprise d'habillage médiéval », raconte Jean-Marie, le sourire en coin.

Ici, écouter des histoires inspirantes donne envie d'en raconter à son tour. « J'ai vu des personnes qui, après plusieurs passages, ont fini par créer des entreprises dans des secteurs complètement différents. C'est là toute la magie du Good Morning 500 : on casse les codes classiques du networking et les opportunités naissent naturellement. »

Outre le réseautage, c'est aussi l'occasion de découvrir les services de BECI, qui accompagne les entrepreneur·es à chaque étape de leur parcours, de la création à la transition. « Ce que je dis souvent, c'est que BECI s'occupe de toute la vie de ton entreprise », conclut Jean-Marie Defaut.

■ Era BALAJ
eba@beci.be

Alors, qu'attendez-vous pour nous rejoindre au 500 avenue Louise ? C'est chaque jeudi, de 8h à 9h30. Nous vous attendons, croissant en main !

SHIFT MY ENTERPRISE : CALL TO ACTION !

PRÊT À RENDRE VOTRE BUSINESS MODEL PLUS DURABLE? FAITES-VOUS ACCOMPAGNER !

Chaines d'approvisionnement instables, augmentation des prix des matières premières, pression de la concurrence au niveau mondial, difficultés à recruter des profils de qualité...

Dans un contexte de crise environnementale et sociale, les défis qui se présentent à vous et votre entreprise sont nombreux. Et si c'était l'occasion de repenser votre modèle, étape par étape ?

Depuis 2020, diverses entreprises ont déjà amorcé leur transition économique avec le soutien de la Région bruxelloise. Citons notamment : e-farmz, Kazidomi, les Savonneries Bruxelloises, Oxfam, Democo, Décathlon Belgium, bpost, Exki, Krëfel, Valens, TCO Service, Sodexo et plein d'autres.

En 2024, **Shift my enterprise, une nouvelle offre d'accompagnement pour aider les PME et TPE** à entamer leur transition, a été lancée ! Shift my enterprise est une initiative commune de Bruxelles Economie et Emploi, Bruxelles Environnement et hub.brussels, dirigée vers les PME et TPE actives depuis au moins 3 ans en Région bruxelloise.

Concrètement, Shift my enterprise vous propose :

- un accompagnement approfondi, gratuit et de qualité par des experts (équivalent subside à hauteur de 16.000€), consistant en la co-construction d'un plan d'action et/ou un accompagnement dans sa mise en œuvre ;
- une mise en réseau et un accès facilité aux dispositifs d'aides régionales ;
- une mise à l'honneur de votre projet ;
- des conditions avantageuses pour s'implanter dans les locaux de Greenbizz.brussels, l'incubateur régional pour les projets durables ;
- des primes et des aides au développement économique plus élevées en tant qu'entreprise « exemplaire ».

LE PROCESSUS DE SÉLECTION reste en cours jusque novembre 2024 ou jusqu'à épuisement du budget.

- Consultez le règlement
- Remplissez votre candidature en ligne
- Laissez-vous inspirer par des entreprises ayant entamé leur transition
- N'hésitez pas à prendre contact avec notre équipe via : **info@shiftmyenterprise.brussels.**

LAISSEZ-VOUS INSPIRER PAR CEUX QUI L'ONT FAIT :

De Meuter est un acteur du secteur de la construction, spécialisé dans la démolition et le terrassement. L'entreprise a souhaité élargir son offre en proposant des **matériaux de construction issus de la réutilisation** et en facilitant l'accès à ces matériaux de réemploi au secteur professionnel de la construction à Bruxelles. Avec ce projet, De Meuter mutualise les ressources issues de la construction et allonge la durée de vie des matériaux.

Avec son projet **KGS Green**, visant à changer de modes de transport pour une logistique moins impactante, l'entreprise KGS prévoit de nombreux engagements. KGS met un accent fort sur les **conditions de travail et le bien-être de ses livreurs et livreuses**, tout en souhaitant les conscientiser à ses démarches environnementales. L'entreprise souhaite également **contribuer à l'insertion socioprofessionnelle**, notamment en offrant des formations internes.

MEET JEAN-PHILIPPE MERGEN, DIRECTOR OF INTERNATIONALIZATION AT ENTERPRISE EUROPE NETWORK BRUSSELS (EEN)

Jean-Philippe Mergen

For over 16 years, Jean-Philippe Mergen has been a cornerstone of BECI. As the Director of Internationalization and the representative of the Enterprise Europe Network (EEN) in Brussels, he supports Brussels-based businesses in their quest to enter international markets. His mission? To facilitate their expansion by connecting them with foreign partners and guiding them through the complexities of European and international regulations.

Wearing two distinct hats, as both the head of the international community and Director of Internationalization at EEN, Jean-Philippe brings a wealth of expertise to the table. He skillfully balances strategic advice with personalized support, helping SMEs identify promising markets and optimize their access to European funding.

By becoming a member of the BECI Community, you gain access to Enterprise Europe Network (EEN), the largest network for SMEs looking to accelerate their international growth. Present in over 60 countries, this network brings together more than 3,000 experts from 600 member organizations, including BECI. For more details, visit our website!

Are you a business seeking new international opportunities or looking to expand in Brussels? Contact Jean-Philippe Mergen at: jpm@beci.be

enterprise europe network
Business Support on Your Doorstep

■ Era BALAJ
eba@beci.be

At BECI, we regularly organize events with Enterprise Europe Network (EEN). Our partners go beyond borders, all the way to Brussels. Why not meet them? Check out our agenda!

EUROPEAN PUBLIC AFFAIRS: A SPECIAL YEAR

The representation of economic interests is as old as politics – and just like politics, lobbying has its own global capitals. Naturally, as the headquarters of the main European institutions, Brussels is one of these. The European Union's transparency register, in which all 'interest representatives' are required to have an entry, lists almost 13,000 active organisations. These include major international companies, professional groups and a range of organisations acting on their own behalf, as well as consultants. NGO *The Corporate Europe Observatory* lists more than 500 lobbying companies in Brussels whose focus is public affairs, and these firms employ almost 1900 full-time equivalent lobbyists.

For these organisations, an election year is one unlike any other. As a new European Commission takes shape, we spoke to Grégoire Poisson, Global Head of Public Affairs at the Brussels office of DGA Group (formerly Interel and Dentons Global Advisors).

Grégoire Poisson, Global Head Public Affairs, DGA Group

What activities do you undertake in an election year?

In the weeks leading up to the campaign, we finalise cases relating to the previous legislature. From around April/May, we identify the political leaders who will be present and research their positions, priorities and fields of interest. It should be remembered that turnover in the European Parliament is more than 50%. Naturally, we can't predict the results of an election, but we can assess the power balance and anticipate the general trends that will dominate the debates. Once the results have been announced, we produce our initial analyses. The political groups then form within Parliament and the different commissions, and here the presidents and vice presidents play a key role. We closely monitor the nomination process and decipher it for our clients, to anticipate and prepare for the engagement period.

What does this consist of?

This involves presenting the organisations we represent to the incoming members of parliament – but also connecting with their assistants. These people are often new to their role and are discovering the processes and dynamics of decision-making, but also the themes and challenges involved. And here we can help satisfy their curiosity while getting to know each other.

Are new themes emerging with this legislature?

Ursula Von der Leyen is succeeding herself, so there are no big surprises there. Many of the Green Deal texts have already been adopted and we will be moving onto implementing the measures, as decarbonisation remains a priority. Still at the top of the agenda are reinforcing strategic autonomy, including access to critical raw materials, industrial resilience, AI, international trade agreements and common defence aspects, while military budgets remain a national question.

There is talk of both a shift in the EU's centre of gravity and a fragmentation of the parliament. Does this make your work more complicated?

Well, firstly I have to say that even though the Franco-German engine is only idling at the moment, it's still there and the Commission president is German. But it's true that a country like Poland, where the leadership is once again pro-European, becomes more important. Beyond that, fragmentation will make compromise less systematic, and alliances will change from one case to another. Negotiations will become more complex and anticipating changes will require us to be in still closer contact with the actors.

How has your business changed over recent years?

Companies are increasingly seeing public affairs as a vector for opportunity rather than a cost centre. Alongside the classic market environment, 'non-market' elements are increasing in importance. Politics with a capital P is back in focus as a result of the Member States' role in the COVID crisis, the war in Ukraine and in the energy question. In this context, we see advantages for companies that understand and connect with these movements and the diplomatic challenges they represent. Together with our regulatory experts, our staff now includes geopoliticial specialists, as well as former employees of major institutions, who, after a notice period, join us and bring with them useful connections.

■ Philippe BECO
pb@beci.be

Entrepreneur•e à l'international !

🇬🇧 : **Entrepreneur**

🇩🇪 : **Unternehmer - Unternehmerin**

🇩🇰 : **Iværksætter**

🇪🇸 : **Emprendedor – Emprendedora**

🇫🇮 : **Yrittäjä**

🇬🇷 : **Επιχειρηματίας (Epicheirimatías)**

🇮🇹 : **Imprenditore - Imprenditrice**

🇳🇱 : **Ondernemer - Onderneemster**

🇵🇹 : **Empreendedor - Empreendedor a**

🇵🇱 : **Przedsiębiorca – Przedsiębiorczyni**

🇷🇴 : **Antreprenor/antreprenoare**

🇸🇪 : **Entreprenör**

🇨🇿 : **Podnikatel - Podnikatelka**

Ces demandes de Carnet ATA… qu'on ne soupçonne pas !

Le carnet ATA (contraction d'Admission Temporaire et Temporary Admission), c'est le passeport de votre marchandise. Il vous permet de transporter votre équipement professionnel hors de l'Union Européenne sans frais de douane. Délivré par la Chambre de Commerce de Bruxelles, ce document voit parfois passer des demandes pour le moins… inattendues.

Imaginez une jeune fille décidant d'emmener son cheval pour un stage linguistique à l'étranger. Bien que dans les faits, cet animal n'est pas directement lié à son « équipement professionnel », il est classé comme une marchandise, nécessitant un carnet ATA.

À noter aussi que toutes les demandes ne passent pas. C'est le cas lorsqu'il y a un doute sur le retour de la marchandise. Par exemple, des véhicules destinés à l'étranger ont vu leur carnet ATA rejetés, soupçonnés d'être vendus sur place.

À propos des voitures, attention à leur mode de transport : sur remorque, elles sont considérées comme des marchandises, donc un carnet ATA est requis. En revanche, si elles roulent par leurs propres moyens, elles sont vues comme des véhicules, sans besoin de ce passeport temporaire.

Tatyana Ioudina, responsable des formalités à l'export chez BECI, nous parle du Carnet ATA dans cette vidéo !

Infos

■ Era BALAJ
eba@beci.be

LE LUNCH DES NOUVEAUX MEMBRES

À la rentrée, le Lunch des nouveaux membres a fait son grand retour au 500 Avenue Louise ! L'occasion pour chaque membre de découvrir ce que BECI peut leur offrir, tout en créant des liens autour d'un repas.

Le Lunch des nouveaux membres, c'est l'événement mensuel qui donne le ton. Organisé et piloté par Julie Gigot, responsable du *membership*, ce déjeuner est bien plus qu'une simple pause gourmande. Entre deux bouchées, l'idée est de faire de ce moment une véritable première rencontre avec BECI : présentation des services, échanges avec l'équipe et discussions avec d'autres entrepreneur·es. Chacun·e découvre qu'ici, on ne reste pas seul. Voix des entreprises bruxelloises, connexion et communautés, voici ce que signifie « être membre de BECI ».

Voice, Connect & Serve

Au menu du jour, les trois grands principes de BECI : *Voice, Connect et Serve*. En quelques mots, *Voice* signifie défendre la voix et les intérêts des entrepreneur·es bruxellois·es auprès du gouvernement. *Connect* met l'accent sur la création de réseaux et de synergies entre membres. Enfin, *Serve* incarne l'engagement de BECI à fournir des services adaptés aux besoins spécifiques de chaque entreprise.

Ces piliers guident l'ensemble des activités de BECI et sont au cœur de chaque interaction. Tout est pensé pour que chaque nouveau ou nouvelle adhérent·e puisse déjà commencer à construire son réseau et se sentir intégré·e. Ce déjeuner devient ainsi bien plus qu'un simple repas : c'est une porte d'entrée vers un écosystème entrepreneurial bruxellois.

BECI 3.0

Ce lunch, c'est aussi une première immersion dans le BECI 3.0, un concept axé sur la force des communautés. Que ce soit dans le secteur de l'innovation, des finances, du développement durable ou dans les ressources humaines, chaque membre trouve une communauté dans laquelle il peut évoluer, échanger, et grandir.

À travers des conseils, événements, formations et beaucoup d'autres, les communautés sont là pour soutenir les entrepreneur·es à chaque étape de leur projet. Les discussions, souvent animées et informelles, autour du déjeuner, permettent aux nouveaux membres d'échanger sur leurs projets, leurs défis, et de découvrir les synergies possibles. Parce qu'après tout, quoi de mieux qu'un bon repas pour briser la glace et créer des liens durables ?

Lors du lunch, les jeunes membres comprennent qu'ils et elles rejoignent bien plus qu'une organisation. Prendre part à la communauté de BECI, c'est entrer dans une véritable famille entrepreneuriale, où chacun trouve sa place, partage ses idées, et grandit ensemble. Le Lunch des nouveaux membres, c'est le début d'un parcours riche en opportunités et en rencontres. Alors, prêt·e à nous rejoindre pour le prochain lunch ?

Le Lunch des nouveaux membres n'est que le début ! Que vous soyez spécialisé dans l'ESG, le digital, ou que vous commenciez tout juste dans l'entrepreneuriat, BECI est là pour vous soutenir. Vous avez des questions en ressources humaines, sociales, ou souhaitez étendre vos activités à l'international ? Nous vous accompagnons à chaque étape. Rejoignez, vous aussi, nos communautés dès maintenant.

■ Era BALAJ
eba@beci.be

Les produits de nos membres : Lena's

Cet automne, laissez-vous tenter par les boissons Lena's, un véritable coup de cœur pour votre frigo ! Créées par Françoise Mendy, ces boissons artisanales à base d'hibiscus et de gingembre sont 100 % naturelles et biologiques, préparées avec soin en Belgique. Sans concentrés ni conservateurs, Lena's garantit un goût pur et authentique qui ravira vos papilles.

Lena's propose des saveurs raffinées comme le bissap, un jus d'hibiscus traditionnel, et le gingembre, tous deux riches en antioxydants et bénéfiques pour la santé. Ces boissons sont idéales, chaudes ou froides, et servent également de base parfaite pour mocktails et cocktails.

L'hibiscus, symbole d'hospitalité au Sénégal, se marie parfaitement avec le gingembre, connu pour ses propriétés anti-inflammatoires, offrant ainsi un véritable coup de boost naturel.

Soutenir Lena's, c'est encourager une entrepreneure prometteuse et découvrir un produit qui se distingue par son originalité et sa qualité.

Françoise Mendy, issue du programme Starter Boost de BECI, bénéficie d'un accompagnement intensif pour développer et consolider son projet entrepreneurial. Découvrez toutes les offres de notre communauté Starters.

Photos : © Site Web Lena's (https://www.lenas.be/)

Nous parlons de nos membres sur tous nos réseaux. Suivez-nous !

BECI
@becibrussels
@Beci Brussels

Stratégie de marque : comment réussir et pérenniser son entreprise ?

Dans un marché où la concurrence ne cesse de croître, une stratégie de marque bien pensée est plus importante que jamais. Elle permet aux entreprises, quelle que soit leur taille, non seulement de se démarquer, mais aussi de répondre aux attentes croissantes des consommateur·ices. De l'identité visuelle à la « personnalité » de votre boite, BECI vous propose de tout connaitre sur la bonne stratégie à adopter. Le 10 octobre, rejoignez-nous, lors d'un atelier dispensé par Thierry Debièvre, fondateur d'ImpactD et *brand strategist*, ainsi que par Jean-Luc Crombois, graphiste et directeur artistique de Skwaadra. Inscrivez-vous dès maintenant, ici :

Romanian trade mission to Belgium

La Roumanie est un partenaire commercial stratégique pour la Belgique, qui se classe au 10ème rang des exportateurs et 11ème des importateurs avec ce pays. De nombreuses entreprises belges ont déjà saisi les opportunités offertes par ce marché en pleine croissance. Et si c'était votre tour ? BECI et la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Roumaine-Moldave vous invitent à une session d'information sur les activités à y développer en tant qu'entrepreneur·e. Le 23 octobre, venez découvrir vos opportunités commerciales, et vous positionner dans l'un des marchés les plus dynamiques d'Europe.

Comment faire face à un contrôle fiscal et s'y préparer ?

Le contexte économique et budgétaire en évolution entraîne un renforcement des contrôles fiscaux et un durcissement des positions administratives, impactant tant les particuliers que les PME. Pour vous aider à anticiper au mieux ces nouvelles règles et à vous y préparer, BECI organise un séminaire le jeudi 17 octobre, de 14h à 17h. Les experts Gauthier Vael, Steve Pierree, et Olivier Chapelle examineront les évolutions récentes, les défis futurs et les tendances actuelles en fiscalité et contrôles sociaux. Inscrivez-vous dès maintenant.

Atelier pratique sur l'optimisation fiscale

Dans un contexte économique en constante évolution, toutes les entreprises doivent pouvoir s'adapter. Cependant, comprendre les mécanismes de la fiscalité n'est pas toujours facile, et ce, quel que soit la taille de la structure ! Pour cette raison, BECI organise un atelier pratique collectif sur le thème de l'optimisation de la fiscalité. Déductions des charges, Tax Shelter, épargne pension, ou transition de personne physique à société, avez-vous déjà réfléchi à ce qui vous conviendrait le mieux ? Notre conseiller juridique et fiscal, Jean Pierre Riquet vous donne rendez-vous le 17 octobre de 9h à 12h. Le nombre de participant·es est limité à 10, alors prenez votre place dès maintenant !

Les entrepreneur•es se rencontrent : entraides et solutions

Face aux décisions importantes de la vie d'une entreprise, qu'il s'agisse de défis, d'opportunités ou de crises, les dirigeant·es se retrouvent souvent seul·es. Pour y remédier, BECI organise une table ronde mensuelle où les entrepreneur·es échangent leurs solutions et conseils concrets. En 10 minutes, chaque participant·e partage son expérience, qu'elle soit stratégique, commerciale ou financière. L'objectif ? Repartir avec des idées nouvelles et pratiques. Ouvert à toutes et tous les entrepreneur·es de tous secteurs, cet atelier repose sur trois principes : bienveillance, écoute et partage ! Places limitées à 15 personnes, réservez la vôtre dès maintenant et rejoignez-nous le 17 octobre.

Atelier : Cap sur l'innovation !

Votre croissance stagne entre 5 et 10% par an ? Vous envisagez un pivot stratégique ou trouvez votre *business model* obsolète en 2024 ? Le marché évolue rapidement avec de nouveaux concurrents et des technologies émergentes. Pour rester compétitif, il faut réussir à comprendre et intégrer l'innovation dans votre entreprise. Pour vous accompagner dans ce changement, BECI vous donne rendez-vous le 16 octobre. De 8h30 à 10h30, notre serial entrepreneur, Alain Heureux, vous donne les outils en main, lors d'un atelier spécial dédié aux dirigeant·es de PME. Rejoignez-nous à l'Avenue Louise 500 !

Les ateliers CEd Relance

Vous rencontrez des difficultés avec votre entreprise ? Chaque semaine, BECI organise des ateliers pour vous aider à rebondir. En sessions individuelles ou collectives, nos expert·es répondent à toutes vos questions et vous offrent des solutions concrètes. Rendez-vous sur notre agenda !

Découvrez les nouveaux horizons des subsides à Bruxelles

Depuis la réforme des aides de mars 2024, de nouvelles opportunités de subsides sont disponibles en région bruxelloise pour les entrepreneur·es. Que vous lanciez un nouveau projet ou que vous le développiez, BECI et Subsidia@KBC Brussels vous invitent à une conférence le 11 octobre pour découvrir les aides adaptées à vos besoins. Dimitri Van Rossum, expert en subsides, vous conseillera sur les ressources financières qui peuvent faire avancer vos projets. Il abordera avec vous les sujets liés aux investissements, équipements, digitalisation, et plus encore. Rendez-vous le 11 octobre !

■ Era BALAJ
eba@beci.be

be at
Vorst Nationaal
Forest National

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