

Septembre/September 2025

Beci

Brussels

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

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



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

P505378



Full house for the first Beci Summer Summit

p. 3

Beci pleit voor duidelijke en voorspelbare regels om de Brusselse economie te ondersteunen

p. 12

Cybercriminalité : les PME aussi sont ciblées

p. 20

Navigating Europe's overlapping zones

Edito



Sous le grand chêne de Bruxelles

La rentrée, c'est toujours un moment particulier. On ferme à peine la parenthèse estivale que déjà, l'agenda s'emballe. À Bruxelles, nous avons choisi de démarrer l'année autrement : en rappelant à quel point notre capitale est une terre d'entrepreneur-es.

Le 27 août, lors de notre rendez-vous du *Beci Summer Summit : Brussels, Capital of Entrepreneurship*, notre CEO, Thierry Geerts, a partagé une image qui résume tout : l'économie, c'est comme une forêt. Dedans, il n'y a pas que des jeunes pousses qui attirent tous les regards, ni uniquement de vieux chênes centenaires. Une forêt, c'est un ensemble vivant : arbres, buissons, herbes folles... tout un écosystème qui se nourrit de sa diversité. L'économie bruxelloise, c'est exactement ça.

Ici, se côtoient la multinationale centenaire et la start-up en baskets, le ou la commerçant-e de quartier et la scale-up qui conquiert le monde. Toutefois, ne nous y trompons pas : cette forêt ne pousse pas seule. Être une capitale de l'entrepreneuriat, c'est aussi lever les obstacles et tracer des sentiers clairs. Chez Beci, nous cartographions 456 points d'appui – incubateurs, fédérations, lieux de rencontre entre acteurs publics et privés – afin de guider les entrepreneur-es. Relier les bonnes personnes, fluidifier les démarches, soutenir les talents : voilà notre manière de cultiver ce terrain commun.

Bruxelles peut parfois sembler compliquée à comprendre, et avec ses règles floues, il n'est pas toujours évident de savoir à quelle porte frapper. Pour débroussailler le chemin, nous avons défini 10 principes pour une administration plus simple et plus lisible, à découvrir en page 3 de votre magazine.

Alors, pour cette rentrée, une conviction : il faut oser Bruxelles. Oser croire en ses atouts et les amplifier. Oui, il y a des défis : la sécurité, la mobilité, la formation. Néanmoins, la Région se distingue surtout par sa richesse : un capital humain multilingue, une position de carrefour mondial, une incroyable diversité de métiers et de secteurs.

Notre forêt économique est vivante, foisonnante, en régénération permanente. À nous, collectivement, de la cultiver.

Onder de grote eik van Brussel

De start van het nieuwe schooljaar is altijd een bijzonder moment. Net wanneer de zomerse pauze nog maar net afgesloten is, vliegt de agenda alweer open. In Brussel kozen we ervoor om het jaar anders te beginnen: door te herinneren hoezeer onze regio de hoofdstad van het ondernemerschap is.

Op 27 augustus, tijdens onze Beci Summer Summit, deelde onze CEO, Thierry Geerts, een beeld dat alles samenvat: de economie is als een bos. Er zijn er niet alleen jonge scheuten die alle aandacht trekken, en ook niet uitsluitend oude, honderdjarige eiken. Een bos is een levend geheel: bomen, struiken, wilde planten... een volledig ecosysteem dat leeft van zijn diversiteit. Zo is de Brusselse economie ook.

Hier kruisen eeuwenoude multinationals en start-ups in sneakers elkaar, net als de buurtwinkelier en de scale-up die de wereld veroverd. Maar laten we ons niet vergissen: dit bos groeit niet vanzelf. Een hoofdstad van ondernemerschap zijn, betekent ook obstakels wegnemen en duidelijke paden uitstippelen. Bij Beci brengen we 456 steunpunten in kaart – incubatoren, federaties, ontmoetingsplekken tussen publieke en private actoren – om ondernemers te begeleiden. De juiste mensen met elkaar verbinden, processen vereenvoudigen, talent ondersteunen: zo cultiveren we dit gezamenlijke terrein.

Brussel lijkt soms complex en met zijn vage regels is het niet altijd duidelijk bij welke deur je moet aankloppen. Om het pad te effenen, stelden we 10 principes op voor een eenvoudigere en duidelijkere administratie, te ontdekken op pagina 3 van uw magazine.

Voor deze start van het jaar koester ik één overtuiging: durf Brussel. Durf te geloven in zijn troeven en ze te versterken. Natuurlijk zijn er uitdagingen: veiligheid, mobiliteit, opleiding. Maar bovenal onderscheidt de regio zich door haar rijkdom: meertalig menselijk kapitaal, een positie op een wereldkruispunt, een ongelooflijke diversiteit aan beroepen en sectoren.

Ons economisch bos is levendig, rijk en voortdurend in vernieuwing. Het is aan ons, samen, om het te blijven cultiveren.

Annick Hernot

Présidente de Beci - Voorzitter van Beci

Éditeur responsable / Verantwoordelijke uitgever
Thierry Geerts

Rédactrice en cheffe et Directrice de la rédaction
Mailys Charlier Zenari
mcz@beci.be

Journalistes ayant contribué à ce numéro
Journalisten die aan dit nummer hebben bijgedragen
Era Balaj - Philippe Beco - Giles Daoust - Jane Davis
Anne-Isabelle Justens - Alanah Reynor.

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

Traductions / vertalingen : **Beci**

Layout et Graphisme / Lay-out en afbeeldingen
Initial P
www.initialprint.be / jp@initialstudio.be

Imprimerie / Afdrukker : **Initial Print**

Infos et réservations publicitaires :
Advertentie-informatie en reserveringen :
media@beci.be

Tirage moyen par numéro
Gemiddelde oplage per nummer:
10.500 ex (à Bruxelles - voor Brussel)

Rédaction / redactie
Beci Mag'
Beci - Chambre de Commerce de Bruxelles
Avenue Louise 500, 1050 Bruxelles
Beci - Kamer van Koophandel van Brussel
Louizalaan 500, 1050 Brussel

N°48

Septembre/September 2025

Nos partenaires



Simplifier pour entreprendre : les principes de Beci pour réguler sans étouffer

Beci interpelle la rentrée politique : pour soutenir l'activité, les règles doivent trouver du sens et respirer à nouveau. Voici quelques principes pour une régulation claire et prévisible au service de l'économie bruxelloise.



Lisa Isnard, Secrétaire générale de Beci, présente la règle des 10 pour un nouveau contrat de gouvernance lors de l'événement Beci Summer Summit.

À Bruxelles, la rentrée politique rime souvent avec la même question chez les entrepreneur-es : quand la règle va-t-elle enfin respirer ? Le mille-feuille normatif s'est épaissi au fil des années. Trop de textes, trop de procédures, parfois contradictoires. Résultat : l'énergie se perd dans les formulaires plutôt que dans les projets.

Beci choisit ce moment charnière pour envoyer un signal auprès des autorités. Il ne s'agit pas de contourner la loi, mais de lui rendre sa fonction première : encadrer, protéger, tout en laissant place à l'initiative. La norme ne doit pas étouffer celles et ceux qui créent. Voici une série de principes pour redonner clarté et confiance, alors que budgets et nouvelles réglementations se préparent.

Le poids de la paperasse

Personne ne conteste ou ne rejette la nécessité de la régulation. Elle encadre, prévient les abus et garantit l'équité. Néanmoins, lorsque les normes s'empilent, elles perdent leur sens. À Bruxelles, la lenteur et la complexité génèrent une insécurité juridique qui freine l'élan entrepreneurial.

Chaque nouvelle règle devrait commencer par une question, *a priori* simple : est-elle vraiment utile ? Elle doit viser l'objectif, et non se perdre dans ses annexes. Surtout, elle doit être lisible. Des textes clairs instaurent la confiance et une sécurité juridique : les meilleurs carburants pour l'économie. En bref, les normes doivent trouver un équilibre entre protection et dynamisme économique. Beci insiste également sur la cohérence entre les communes, la Région, le fédéral et l'Europe.

Prévisibilité et droit à l'erreur

Le problème ne réside pas seulement dans le contenu des textes, mais dans la manière dont la règle est appliquée. Beci plaide pour un droit à l'erreur : une entreprise de bonne foi devrait pouvoir corriger une déclaration ou un document incomplet sans sanction immédiate.

La prévisibilité des délais est tout aussi vitale. Attendre sans savoir quand une réponse viendra, c'est tuer des projets dans l'œuf. Trois mois pour obtenir une réponse, avec approbation tacite en cas de silence, permettrait de sortir d'une logique d'attente permanente. Ailleurs, ce principe fonctionne déjà.

Même logique pour la digitalisation et le fameux principe « only once » : fournir une info une fois, et la voir circuler entre administrations. Moins d'allers-retours inutiles, plus de temps pour l'accompagnement. Les règles doivent aussi rester centrées sur leur objectif : soutenir les projets, plutôt que de se concentrer sur la forme ou la procédure.

Fiscalité et permis

La simplification ne concerne pas que les formulaires. Fiscalité, urbanisme, environnement : partout, le besoin de stabilité et de visibilité se fait sentir. Beci avance plusieurs pistes : instaurer un moratoire fiscal, harmoniser les fiscalités communales, alléger certaines charges pour encourager la rénovation et la mobilité durable, ou encore permettre la portabilité des droits d'enregistrement.

Sur le volet permis, il faut fluidifier les démarches : alléger la composition des dossiers, coordonner les délais entre urbanisme et environnement, uniformiser les pratiques administratives. Chaque geste compte pour donner de la visibilité aux projets. Enfin, il faut surtout instaurer une vraie « paix fiscale » : pas de réformes improvisées ni de mauvaises surprises. À la place : une concertation en amont et une trajectoire lisible sur le long terme. La stabilité attire l'investissement, l'instabilité, elle, le fait fuir.

Osiris, le symbole des dérives

Difficile de parler de simplification sans évoquer Osiris. La plateforme de gestion des chantiers est devenue le symbole des lourdeurs administratives et le cauchemar des entrepreneur-es. Amendes jugées disproportionnées, procédures répétitives, manque de coordination : l'outil agace plus qu'il ne facilite.

Beci propose d'en revoir le fonctionnement en profondeur : sortir les petits chantiers du système, uniformiser les démarches, centraliser le tout sur une interface unique. D'autres l'ont fait : en Estonie, une seule plateforme suffit pour gérer toutes les procédures de construction. Pourquoi pas Bruxelles ?

De la contrainte à l'accompagnement

Au fond, il ne s'agit pas de moins réguler, mais de mieux le faire, de passer d'une logique de contrainte à une logique d'accompagnement, de considérer l'entreprise non comme une source potentielle d'abus, mais comme un acteur de développement et de prospérité.

Ces principes ne prétendent pas tout résoudre, mais ils tracent une direction : clarifier la règle, simplifier les procédures, restaurer la prévisibilité, et recentrer la norme sur son objectif. La rentrée politique est l'occasion de choisir entre laisser la régulation freiner celles et ceux qui font vivre Bruxelles ou en faire un outil au service de leur énergie.

■ Era Balaj
eba@beci.be

Beci pleit voor duidelijke en voorspelbare regels om de Brusselse economie te ondersteunen

Te veel normen en procedures vertragen vandaag projecten en creëren rechtsonzekerheid. De organisatie vraagt leesbare en coherente regelgeving tussen gemeenten, Gewest en Europa, én een "recht op vergissing" voor ondernemingen te goeder trouw. Ze pleit ook voor voorspelbare termijnen, digitale uitwisseling en het "only once"-principe.

Eenvoud moet bovendien ook doorgetrokken worden naar fiscaliteit en vergunningen: stabiele regels, harmonisatie tussen gemeenten, overdraagbare registratierechten en minder administratieve rompslomp. Osiris, hét symbool van de huidige logheid, moet grondig hervormd worden om werven te versnellen.

Doel: evolueren van controle naar begeleiding, zodat ondernemers opnieuw ademruimte krijgen en investeringen worden aangetrokken.



Du rêve au business...

Validation de l'idée, business plan, plan financier, testing, pérennisation... Entreprendre n'est pas qu'une affaire de confiance et d'énergie. Et le succès ne se façonne jamais seul-e.



Audrey Thiry, Responsable Dreams Lab,
Partena Professional

Contre vents et marées, la Belgique demeure une inaltérable terre de starters... D'après Statbel, plus de 120.000 nouveaux numéros de TVA ont été enregistrés en 2024, un chiffre comparable aux trois années précédentes. Aujourd'hui, dans notre pays, le taux de création de nouvelles entreprises est de 45% supérieur à celui observé il y a dix ans.

Pour autant, un grand nombre de porteur-euses de projets échouent à pérenniser l'aventure. Graydon Creditsafe a ainsi recensé un nombre de faillites record sur les cinq premiers mois de l'année – près de 5.000 au total. De fait, si lancer une entreprise requiert avant tout une bonne dose de confiance, de créativité et d'énergie, le succès dans la durée passe aussi par une approche rigoureuse et quelques indispensables notions de gestion. Pour y voir plus clair, nous avons posé quelques questions à David



David Sobrie, Business Manager, Partena Professional

Sobrie, qui dirige le pôle création d'entreprise au sein de Partena Professional, et à Audrey Thiry, responsable du Dream Lab. Ce programme a été conçu par le guichet d'entreprise à destination des entrepreneur-es débutant-es, de l'affinement de l'idée jusqu'au lancement concret et l'élaboration d'un plan financier. Il accompagne 250 personnes par an et inclut notamment des ateliers interactifs où l'on apprend à structurer son projet. Mais aussi un coaching individuel permettant d'analyser sa stratégie d'entreprise en profondeur, du pricing à l'analyse de la concurrence ou la campagne de communication. Il offre aussi la possibilité de tester très concrètement certains projets. En moyenne, la moitié des participant-es font « le pas » d'entreprendre au terme de celui-ci.



La dimension du bien-être fait partie de notre business model canvas. Seul un entrepreneur qui va bien peut grandir et évoluer

Audrey Thiry

Doit-on se libérer de toutes autres activités pour lancer son entreprise ?

Non ! David Sobrie note d'ailleurs que le profil des participant-es est de plus en plus diversifié, et l'entrepreneuriat s'impose progressivement dans les esprits comme un complément ou une alternative à la vie de salarié-e. On ne devient donc plus starter uniquement par nécessité ou par goût du risque, mais aussi pour trouver une « bouée d'oxygène » au quotidien. « Beaucoup sont en reconversion professionnelle ou en indépendant complémentaire et souhaitent valoriser un savoir-faire dont ils disposent déjà et qu'ils ont exercé durant leur temps de loisirs », observe l'expert. Audrey Thiry, active dans l'accompagnement à la création depuis plus de sept ans, abonde : « On voit de plus en plus d'étudiants ou de jeunes diplômés qui optent directement pour l'entrepreneuriat. Et dans la tranche – très importante – des 40-50 ans, c'est de plus en plus la recherche de sens et les questions de durabilité qui les guident, quitte à perdre une partie de ses revenus », note-t-elle.

Comment s'assurer de la pertinence d'une idée ?

Un nouveau business est toujours un pari et il n'existe aucune idée magique... « Pour développer un bon projet, il faut être amoureux de son problème plutôt que de sa solution », résume toutefois Audrey Thiry. Ainsi, soumettre son idée à un maximum de client-es potentiel-les est un point de départ indispensable

afin de s'assurer qu'une proposition de valeur est pertinente. « Lors de nos premiers ateliers, chacune pitch son projet. Nous demandons alors aux autres participants d'expliquer s'ils seraient prêts à l'acheter et si non, pour quelles raisons » explique David Sobrie, qui insiste sur le fait de consulter au-delà de sa famille et de ses ami-es, dont le regard peut trop facilement être biaisé.

Comment passer de l'idée au projet ?

Même si une idée correspond bien à un besoin de marché, le projet qui s'en suit doit aussi assurer à son ou sa porteur-euse de pouvoir en vivre. En se penchant sur les données dont on dispose, on doit pouvoir établir un budget qui soit le plus rigoureux possible et déterminer ainsi son seuil de rentabilité. Il s'agit, pour commencer, d'identifier le coût de revient. Pour lancer un *food truck* dans un village, par exemple, on estimera l'investissement de départ, les coûts d'exploitation et d'approvisionnement, sans oublier son propre salaire. « Le but, c'est de décortiquer tout au maximum pour déterminer le plus précisément possible le nombre de pizzas qu'il faut vendre par jour pour être rentable », explique David Sobrie. On comparera ensuite ce nombre à son marché potentiel : combien de familles compte votre village et combien seront prêtes à se déplacer pour goûter votre cuisine, sachant que personne ne mange de pizzas tous les soirs ! « Si le projet s'avère non viable sur base de ces premières analyses, on identifie alors d'autres pistes : peut-on déplacer le *food truck* dans les villages alentours ? Ou participer à des événements ? Ainsi, très souvent, on fait évoluer un projet de départ », poursuit David Sobrie.



Élaborer un premier prototype et le tester très vite auprès de son marché potentiel est crucial

David Sobrie

Comment tester son projet ?

Au bout de l'exercice qui précède, un-e entrepreneur-e en herbe disposera ainsi d'un premier business plan. Même établi sérieusement, celui-ci reste fragile tant qu'il n'a pas été éprouvé... Pour lui donner plus de garanties de succès, l'étape suivante consiste à soumettre le projet à un regard très expérimenté. David Sobrie appelle cela le « dream-test » ou le « crash-test ». Un-e expert-e du secteur va challenger le projet après qu'il lui soit présenté. On s'attache là à regarder les détails mais aussi si la vision correspond bien aux réalités et à l'évolution probable du secteur. David Sobrie rappelle encore qu'une entreprise ne débute vraiment que lorsque l'on décroche son

premier client. « Élaborer une première recette, un premier bijou ou un premier prototype et le tester très vite auprès de son marché potentiel est crucial. Grâce aux essais et erreurs, on peut ensuite le faire évoluer dans le sens de la demande sans perdre de temps ». Régulièrement, le Dreams Lab offre ainsi à ses participant-es la possibilité de tester leurs propositions dans des Pop-Up stores spécifiquement prévus à cet effet.

À quoi sert le plan financier ?

Partie intégrante du business plan, le plan financier informe sur la faisabilité financière du projet, identifie les besoins en financement et projette l'évolution de la rentabilité. Il explicite les besoins et les sources de financement, le compte de résultat prévisionnel – recettes, dépenses et bénéfices – ainsi qu'un tableau reprenant les flux de trésorerie entrants et sortants. C'est un outil indispensable afin, notamment, de convaincre investisseur-euses et banques. Mais aussi de réfléchir à ses propres aspirations financières. « Une question essentielle est de savoir de combien l'on doit disposer par mois pour vivre. Il faut trouver un juste milieu. Ne pas se payer pendant un an ou réduire drastiquement son train de vie peut aussi fragiliser mentalement », souligne Audrey Thiry. Depuis quelques années, l'établissement d'un plan financier par un-e comptable est un préalable obligatoire à la constitution d'une société. L'idée du législateur était, ainsi, d'éviter la sous-capitalisation et assurer la viabilité de l'entreprise sur deux années au moins. Dans la pratique toutefois, déplore David

Sobrie, les chiffres et informations fournis sont souvent trop lacunaires pour établir un reflet fidèle et réaliste des perspectives financières d'un projet. « Le plan financier devrait être une promesse qu'on se fait à soi-même et un outil de monitoring et d'alerte si on en dévie trop. Mais il cela fonctionne si on a fait sérieusement l'exercice du business plan. Sinon, il est réduit à une simple formalité administrative », insiste-t-il.

La réussite entrepreneuriale n'est-elle qu'une question de business model ?

Evidemment non. Entreprendre, c'est aussi tester sa personnalité, son tempérament et ses résistances mentales. Il faut donc être capable de poser un regard lucide sur ses forces et faiblesses personnelles et les travailler, ou conclure parfois qu'on n'est tout simplement pas fait pour l'entrepreneuriat ... « La personnalité ou la vision créative d'un individu est un élément de différenciation qui contribue au succès. Au-delà, la dimension du bien-être fait partie intégrante de notre *business model canvas*. Seul un entrepreneur qui va bien peut grandir et évoluer » illustre Audrey Thiry. « Beaucoup débutent « tout feu tout flamme ». C'est très bien, mais ils doivent aussi conscientiser que chaque parcours passera par des échecs, des remises en question, et des rebonds ».

L'intelligence artificielle peut-elle devenir un-e partenaire stratégique ?

David Sobrie admet que travailler son business plan avec l'IA peut s'avérer utile. « C'est un outil supplémentaire dans la palette », souffle-t-il. Mais il rappelle qu'être starter à succès résulte avant tout d'un savoir-faire et d'un « savoir-être ». « Pour vendre, il faut savoir être à l'aise en face de la clientèle. Développer son business requiert d'être créatif et original pour anticiper et rebondir ». Audrey Thiry ajoute encore : « Nous décelons très vite les pitches de projets préparés exclusivement par IA. Ils sont bons mais on n'y sent pas « les tripes » du porteur de projet. Or convaincre des financiers, comme des clients, passe aussi par une histoire personnelle, faite d'authenticité...».

■ Philippe Beco
pb@beci.be



Rejoignez la communauté
Entrepreneurship de Beci



Pitch like a pro

An effective pitch is more than just 'presenting a project.' It's a key stage in the process of creating your business, where you establish a connection and, above all, achieve what you came for.

Here are a few tips for a pitch that's (almost) perfect:

1 Grab attention

Your introduction must grab your audience's attention from the first few seconds. A striking

statistic, a thought-provoking question, a powerful image or an unexpected phrase... The goal is to force people to listen and pique their curiosity.

To do this, always tailor your pitch to your audience and shape it according to what you want to achieve.

2 Highlight the 'Why'

Your future customers won't buy what you do, but why you do it. The same goes for your future partners. Explain the underlying reason behind

your project: your mission, your conviction, the impact you want to make. Highlight a problem and immediately propose your project as a concrete and essential solution.

3 Use storytelling

What better way to engage your audience than with a good story? Make a connection between who you are and what you're presenting. A pitch that doesn't touch people is quickly forgotten.

4 Work on your ethos

Your credibility is crucial. Introduce yourself simply, but highlight your skills to demonstrate your credibility in achieving your goals. If you inspire confidence, your product will too.

5 End with a clear call to action

Never leave your audience with a vague 'thank you for your attention'. State your request and specify why you're there.

Your pitch should be short but impactful, catchy and concrete. To refine it, don't hesitate to test it on your friends and family or even strangers. The more you master it, the more convincing you will be and the more likely you are to see your dream come true.

■ Anne-Isabelle Justens
aij@beci.be



To grab your audience's attention, think about the hook for your pitch.



Semaine de la mobilité : Bruxelles, à roulettes ou à pieds ?!

Du 16 au 22 septembre, la Semaine de la Mobilité invite les Bruxelloises et Bruxellois à repenser leurs déplacements. L'occasion aussi de mettre en lumière D'leteren Automotive, acteur historique de la mobilité et partenaire structurel de Beci.



Denis Gorteman – CEO de D'leteren Automotive

Imaginez Bruxelles sans le vrombissement des moteurs, sans files interminables aux feux rouges. La Semaine de la Mobilité (du 16 au 22 septembre 2025) est un temps fort pour repenser nos habitudes, avec comme point d'orgue le Dimanche sans voiture. La capitale se transforme alors en la plus grande zone urbaine fermée aux voitures d'Europe, offrant aux habitantes et habitants la possibilité de (re)découvrir leurs quartiers à pied, à vélo ou via les multiples services de mobilité partagée (Beci vous en parle d'ailleurs davantage en page 11).

Pour Denis Gorteman, CEO de D'leteren Automotive, la semaine de la mobilité est l'occasion de promouvoir la multimodalité : « Notre objectif est d'abord de mettre en avant nos solutions qui facilitent la vie de nos client-es pour pouvoir passer d'un mode de transport à un autre », explique-t-il avant d'ajouter : « Nous voulons aussi inciter à découvrir d'autres options que la voiture individuelle : le vélo, les transports publics, la marche, voire l'usage des taxis. Nous encourageons aussi les entreprises à pratiquer la multimodalité. »



Nous encourageons les entreprises à pratiquer la multimodalité

Denis Gorteman – CEO de D'leteren Automotive

Un héritage bruxellois

D'leteren fait partie du décor de Bruxelles depuis plus d'un siècle. L'entreprise familiale, née en 1805, a d'abord fabriqué des carrosses avant d'importer les

voitures du groupe Volkswagen. Pour autant, réduire D'leteren à l'automobile uniquement serait une erreur. L'entreprise développe aujourd'hui un écosystème de solutions où l'on retrouve les voitures partagées, les vélos, les taxis, ou encore des outils pour faciliter la multimodalité.

« Nous sommes bruxellois depuis le début des années 1900. Il est logique pour nous d'être aux côtés de Beci, car le développement de la Région de Bruxelles-Capitale est essentiel pour nous », confie d'ailleurs Denis Gorteman. L'histoire du groupe s'entrelace ainsi avec celle de la capitale, mêlant tradition et adaptation permanente.

La mobilité comme choix

Au cœur de la stratégie de D'leteren, un mot : multimodalité. Autrement dit, ne pas s'enfermer dans un seul mode de déplacement, mais choisir celui qui convient le mieux. Un rendez-vous au centre-ville ? Le vélo ou le métro gagne du temps. Un déplacement plus long ou sous la pluie ? La voiture reste utile. « La multimodalité, c'est utiliser le meilleur moyen de transport selon les circonstances. Parfois le vélo est plus pratique que la voiture, parfois c'est l'inverse. L'essentiel est de pouvoir choisir », soutient le CEO. Cette approche pragmatique évite l'opposition stérile entre voiture et mobilités douces. Elle prône plutôt la complémentarité. D'ailleurs, à l'occasion du Dimanche sans voiture, Denis Gorteman encourage chacun-e à tester la marche, le vélo ou encore les transports publics.

L'entreprise n'hésite pas à promouvoir ses solutions auprès des particuliers, mais aussi à inciter chacun-e à tester d'autres options. Poppy, son service de voitures partagées, permet par exemple d'accéder à un véhicule uniquement quand c'est nécessaire, sans la contrainte de la possession. Quant au vélo, il s'impose de plus en plus comme le compagnon du quotidien. Bruxelles Mobilité estime d'ailleurs que le nombre de cyclistes dans la capitale a doublé entre 2010 et 2022, signe que les habitudes évoluent.

Les entreprises en mouvement

La Semaine de la Mobilité ne concerne pas uniquement les citoyen-nes, les entreprises y trouvent aussi matière à réflexion. Comment réduire les coûts liés aux déplacements ? Comment rendre le quotidien des collaboratrices et collaborateurs plus fluide ?

« Nous les accompagnons dans leur mobilité quotidienne, mais innovons également, afin de les aider dans la mise en place de plans de mobilité plus larges », précise Denis Gorteman. Flottes partagées, intégration du vélo dans les trajets domicile-travail, incitations à diversifier les modes de transport... Autant d'initiatives qui améliorent la qualité de vie et l'efficacité économique, tout en réduisant l'empreinte carbone.

Respect et entrepreneuriat

Quand on demande à Denis Gorteman quelles valeurs rapprochent D'leteren de Beci, la réponse est

immédiate : « L'esprit d'entreprendre et le respect. » Deux piliers qui expliquent la longévité d'une maison plus ancienne que la Belgique elle-même. « Respect des collaboratrices, des collaborateurs, des clients et des engagements pris : c'est ce qui permet de durer. »

Au fond, la Semaine de la Mobilité et le Dimanche sans voiture rappellent que la ville est un bien commun. L'espace public n'appartient pas uniquement aux automobilistes, mais à toutes celles et ceux qui l'habitent, le traversent ou le partagent.

■ Era Balaj
eba@beci.be



Chez Beci, nous mettons régulièrement nos membres et partenaires en avant sur les réseaux sociaux ! Suivez-nous sur LinkedIn !



D'leterenGroup

Logistique urbaine : le vélo cargo creuse son sillon

Rentable, la cyclo logistique reste à ce jour un marché de niche. La livraison de services s'érige en relais de croissance.

Avec l'essor de l'e-commerce, la livraison de colis à domicile connaît un boom ininterrompu. En 2022 déjà, chaque belge recevait en moyenne 32 colis par an, soit 5 fois plus qu'en 2012, selon l'IBPT, le régulateur postal. Dans la capitale – ou l'on recense plus de 200.000 points d'adresse potentiels –, le challenge est énorme. La livraison « du dernier kilomètre » demeure coûteuse et complexe. « Le B to C et sa masse de petits colis n'offre pas de possibilité d'ajouter de la valeur, et encore moins de créer des emplois de qualité », explique Philippe Lovens, d'Urbike. « Dans un secteur en grande partie uberisé, certains commanditaires paient leurs indépendants moitié moins que ce que coûte un livreur sur notre payroll », poursuit le CEO, qui refuse de suivre ce modèle.

Adeptes du *Lean management*, la coopérative de cyclo-logistique a plutôt fait évoluer sa proposition de valeur. En misant sur le B to B (commerces, pharmacies, construction, hôpitaux...) et des services à plus haute valeur ajoutée – dont le réassort en rayon –, elle est aujourd'hui rentable. Urbike concentre en grande partie ses zones d'activité là où les camionnettes ont le plus de mal à pénétrer, comme dans le quartier européen. En experte des flux urbains, elle offre du conseil spécialisé aux organisations qui veulent repenser la ville ou réorganiser finement leurs livraisons de marchandises... ou de services. Ainsi, formé-es par Urbike, de plus en plus de technicien·nes – de Proximus aux ascenseurs KONE – se rendent aujourd'hui sur leurs lieux d'intervention en vélo. « Un plombier, serrurier, chauffagiste... peut couvrir tout Bruxelles sur un rayon de 30 minutes. Le potentiel est énorme », souligne Philippe Lovens, pour qui l'argument écologique est devenu « la cerise sur le gâteau » de la solution vélo-cargo.

Aujourd'hui, celui-ci ne représente que 1,5% des livraisons de colis urbain. Un chiffre que l'ensemble des acteurs souhaitent élever à 33%. Élément clé : disposer de lieux stratégiquement disséminés où les entreprises clientes peuvent livrer leurs marchandises, qui sont ensuite redistribuées par les livreurs à deux roues. En février cette année, avec l'aide la région, Bruxelles a ainsi inauguré sur le campus de la VUB un premier nano hub. Centre TIR, Audi Forest, Schaerbeek Formation... Quel regard poser dès lors sur les différents projets – réels ou évoqués – de hubs logistiques bruxellois ? « Certains sont très éloignés du centre. Mais ils ont tous leur intérêt, sachant que trouver des mètres carrés intra-muros reste très compliqué », relève Philippe Lovens.

■ Philippe Beco
pb@beci.be

Rejoignez la communauté
ESG de Beci



Le verre est-il à moitié vide ou à moitié plein ?

Faites-vous votre propre avis.
Avec L'Echo.



Lisez L'Echo 1 mois pour seulement 1 €
et bénéficiez de 50 % de réduction
pendant 6 mois



Découvrez l'offre
sur lecho.be/offre



Offre valable jusqu'au jeudi 18 septembre 2025, réservée aux nouveaux abonnés en Belgique.

DUO for a JOB :

« Qui est-ce » qui mérite sa chance ?

En octobre, Duo for a JOB lance une campagne inédite en mettant à l'honneur ces binômes singuliers : des jeunes issu·es de l'immigration épaulés par des mentor·es expérimenté·es, afin de lutter contre les inégalités à l'embauche.



Un CV impeccable, une motivation sans faille... et pourtant, la porte reste souvent close. Pour beaucoup de jeunes issu·es de l'immigration, le marché du travail belge demeure semé d'embûches. Pour briser ce plafond, l'association Duo for a JOB crée depuis plus de dix ans des binômes intergénérationnels et interculturels : d'un côté, de jeunes chercheur·euses d'emploi, de l'autre, des mentor·es chevronné·es, souvent retraité·es ou en fin de carrière, qui transmettent leur expérience et leur réseau. En octobre, elle met en lumière ces duos où l'expérience des un·es change la trajectoire des autres avec une campagne qui interpelle : « Qui est-ce ? ».

Le clin d'œil qui fait réfléchir

Le message s'inspire du célèbre jeu de société du même nom. Sur le plateau, on élimine des visages au gré de questions banales : lunettes ou pas ? cheveux clairs ou foncés ? Jusqu'à ne garder qu'une carte gagnante. Dans la vraie vie, les critères sont moins anodins, mais tout aussi excluants : accent, prénom ou couleur de peau suffisent parfois à fermer la porte. C'est cette mécanique que Duo for a JOB veut enrayer.

En quelques chiffres :

19,9 %

taux de chômage des
15-24 ans en Belgique
(troisième trimestre 2024)

18,6 %

chômage des personnes
originaires d'Afrique
subsaharienne (2022)

16,4 %

chômage des personnes
originaires d'Afrique du
Nord (2022)

51,3 %

taux d'emploi des
personnes nées hors UE
(20-64 ans)

Source : Stabel & Eurostat

La campagne « Qui est-ce ? » détourne le plateau coloré en présentant de faux candidat·es : diplômes solides, motivation au rendez-vous... mais un prénom ou un visage qui, dans la réalité, pourraient suffire à écarter la candidature. Le message est direct : dans le jeu, comme dans la vraie vie, éliminer sur l'apparence est absurde. L'association espère ainsi sensibiliser au-delà de son cercle habituel, recruter de nouveaux ou nouvelles mentor·es et convaincre davantage d'entreprises d'ouvrir leurs portes.

Pendant six mois, chaque duo avance pas à pas : décrypter les codes du marché belge de l'emploi, améliorer un CV, préparer un entretien, élargir le réseau, mais surtout reprendre confiance. « Les jeunes que nous suivons ont les compétences. Ce qui leur manque, ce sont les opportunités », résume Guillaume Albessard, responsable de la Communication de Duo for a JOB.

L'enjeu derrière les chiffres

En toile de fond, les chiffres rappellent l'ampleur du problème. Selon Statbel, le taux de chômage de la population active s'élève à 18,6 % pour les jeunes originaires d'Afrique subsaharienne et à 16,4 % pour celles et ceux d'Afrique du Nord, alors que la moyenne belge ne dépasse pas 6,2 %. Chez les jeunes (15-24 ans), le taux de chômage est nettement plus élevé que la moyenne, atteignant 19,9 % en Belgique. Eurostat souligne par ailleurs que le taux d'emploi des personnes nées hors Union européenne plafonne à 51 %.

« Nous travaillons avec des jeunes qui, malgré leurs compétences, se heurtent à des discriminations », explique Guillaume Albessard. Notre rôle est de leur offrir un accompagnement personnalisé, mais aussi de sensibiliser la société à ces réalités. »

Sur les jeunes issu·es de l'immigration, il y a une double barrière : « Être jeune, déjà, reste un frein : leur taux de chômage est deux fois plus élevé que celui du reste de la population. Y ajouter l'origine, c'est multiplier les obstacles », poursuit-il. En miroir, les mentor·es recruté·es appartiennent souvent à une autre catégorie fragilisée : les plus de 50 ans. « Une étude a montré qu'une personne sur trois de plus de 50 ans estime que son avis est moins respecté. Pourtant, environ 4 Belges sur 10 ont plus de 50 ans, et c'est le premier public du volontariat. Leur expérience est là, et leur envie de s'engager aussi. »

Changer des vies, un duo à la fois

Chaque duo est « une petite victoire » contre les inégalités, selon l'association. Les accompagnateur·ices apportent un savoir-faire, tandis que les jeunes offrent un regard neuf. La campagne du mois d'octobre invite les candidat·es mentor·es à franchir le pas : « Certaines personnes pensent ne pas avoir les compétences pour être mentor·e, mais ce qui compte, c'est l'envie de transmettre. » L'association assure une formation et un suivi, garantissant que la relation reste constructive pour les deux parties.

À ce jour, les résultats sont encourageants : 7 jeunes sur 10 décrochent un emploi ou entament une formation, à l'issue du programme. Néanmoins, l'impact ne se mesure pas qu'en chiffres. « On voit des personnes reprendre confiance, oser postuler là où elles n'auraient jamais tenté, se sentir enfin légitimes », souligne Guillaume Albessard. En reliant générations et cultures différentes, Duo for a JOB crée des ponts là où il y avait parfois des barrières.

■ Era Balaj
eba@beci.be



Pour prolonger la réflexion autour du recrutement et chômage à Bruxelles, Beci organise le Talent Talk, une série d'événements dédiée aux talents et au marché du travail. L'objectif est de rapprocher les entreprises aux chercheur·euses d'emploi. Le prochain rendez-vous a lieu le 18 septembre : toutes les infos à la page 23.



A woman with curly hair, wearing a blue button-down shirt, is looking towards another person with curly hair whose back is to the camera. The background is a light-colored wall with a grid pattern and yellow curved lines in the upper right corner.

Et vous, comment ça va ?

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

Scannez ce code QR pour savoir comment vous allez réellement.



**feeling
Great**
by Partena Professional

Bruxelles le dimanche : flâner, chiner, respirer

Brocantes, musées, parcs, brunchs... Bruxelles ne s'endort pas le dimanche. À l'occasion de la journée sans voitures le 21 septembre, la capitale offre mille et une façons de prolonger le week-end en douceur.

La semaine a été dense, les réunions s'enchaînent et le temps file. Le dimanche devient alors une parenthèse. Et si, au lieu de filer hors de la ville, on profitait de Bruxelles ? À l'occasion de la journée sans voiture, la capitale se prête encore mieux aux balades, aux marchés et aux découvertes à pied ou à vélo. Voici quelques pistes pour un dimanche aux plaisirs simples.

Chiner et flâner : les trésors du dimanche

Le réveil est tôt pour celles et ceux qui aiment flâner entre étals et objets anciens. Premier arrêt tout trouvé : le marché aux puces de la place du Jeu de Balle. Tous les jours, et surtout le dimanche matin, les Marolles bruissent de conversations et de trouvailles. Meubles d'un autre temps, livres aux pages jaunies, vêtements de seconde main : chacun y cherche sa pépite. Plus loin, le marché des Antiquités du Sablon (9h à 15h) reste une valeur sûre pour celles et ceux qui cherchent des pièces plus rares ou un peu d'histoire à ramener à la maison.

Pour une ambiance plus cosmopolite, les plus gourmands trouvent leur bonheur à la Gare du Midi. Son marché dominical, de 7h à 14h, est un voyage à lui seul : fruits et légumes du monde entier, épices parfumées, vêtements et plantes s'étalent sur plusieurs mètres. Plus petit mais tout aussi convivial, le marché de Boitsfort (8h à 13h) ou celui de la place Jourdan séduisent les Bruxellois-es en quête de produits bio, de poulet rôti ou de spécialités locales.

Le dimanche après-midi, le MicroMarché du quai à la Houille met en avant la création artisanale, tandis que le Brussels Vintage Market ou le Voddemet à Tour & Taxis (les premiers ou derniers dimanches du mois) célèbrent la seconde main et le style rétro.

Et si la météo joue les trouble-fêtes, les Galeries Royales Saint-Hubert offrent un abri élégant pour flâner à l'intérieur, entre librairies, chocolatiers et terrasses. Plusieurs quartiers commerçants sont également ouverts le dimanche : autour de la Grand-Place pour les souvenirs et les boutiques mode, rue de Brabant près de la gare du Nord pour ses épices et tissus, ou encore le quartier Brugmann, parfait pour mêler lèche-vitrine et pause-café.



Le vieux Bruxelles

Culture, brunch et petits plaisirs

Le dimanche se prête aux découvertes culturelles. Chaque premier dimanche du mois, plusieurs musées bruxellois ouvrent leurs portes gratuitement : le Musée de la Ville, le Musée Mode & Dentelle ou le Musée des Égouts. D'autres institutions restent accessibles toute l'année : Bozar, le Musée Magritte ou le Musée du Tram, où l'on peut embarquer pour une balade à bord d'un ancien tramway.

Autre rituel bruxellois qui a la cote : le brunch. Qu'il soit bio, gourmand ou végétarien, il a trouvé sa place dans les cafés de quartier comme dans les adresses plus courues. Pour se rafraîchir, direction la piscine du Centre ou au Mix Brussels. Et pour finir la journée : cinéma, librairies ouvertes ou encore un marché de plantes comme « Plantes pour tous » pour ramener un peu de verdure à la maison.

Un dimanche qui nous ressemble

Bruxelles offre mille visages le dimanche. L'idée n'est pas de tout faire, mais de choisir entre flâner sur un marché, se poser au parc, visiter un musée ou simplement se perdre dans un quartier. La ville se prête à toutes les envies, sans pression. Et puis, à l'heure où la mobilité douce gagne du terrain, c'est peut-être ça, le luxe : redécouvrir sa proximité et son échelle humaine. Au fond, on n'a pas toujours besoin de partir loin pour changer d'air : Bruxelles, le dimanche, a déjà tout ce qu'il faut.

■ Era Balaj
eba@beci.be



Marché aux puces de la place du Jeu de Balle

Pauses vertes et balades urbaines

Dimanche rime aussi avec balade et Bruxelles regorge d'espaces verts pour souffler : le Parc Royal et ses allées classiques, le Bois de la Cambre pour un pique-nique entre amis, le Parc Josaphat et ses arbres centenaires ou encore les jardins de Laeken. Pas besoin de voiture : tout est accessible à vélo, en transport public ou simplement à pied. À l'occasion de la semaine de la mobilité, pourquoi ne pas en profiter pour se déplacer autrement ?



Grand Place

Journée sans voiture : Bruxelles se met au pas

Un dimanche par an, Bruxelles se transforme en la plus grande zone sans voiture d'Europe. Entre 9h30 et 19h, les moteurs se taisent et laissent place aux rires d'enfants, aux bruits de pas, aux vélos, trottinettes et transports publics.

Ce 21 septembre, pendant une dizaine d'heures, la capitale deviendra un terrain de jeux géant pour petits et grands, vous pourrez donc flâner dans une ville plus respirable, plus sûre et, surtout, plus conviviale. Chaque année, la Journée sans voiture vient clôturer en beauté la Semaine européenne de la mobilité, qui se veut une invitation à imaginer autrement la ville et ses déplacements.

Et il n'y a pas qu'au moral que cette journée fait du bien ! Bruxelles Environnement fait le point tous les ans et les effets sont spectaculaires. Sur la qualité de l'air d'abord : les concentrations de dioxyde d'azote chutent jusqu'à 80 % à certains points de mesure par rapport à un dimanche ordinaire, et jusqu'à 90 % face à un jour de semaine (chiffres de l'année 2024).

Sur le bruit ensuite : les niveaux sonores enregistrent des diminutions allant de 50 % dans les quartiers résidentiels à 90 % près des grands axes. Un contraste qui nous invite à redécouvrir le chant des oiseaux au cœur de la ville...

Au-delà de la fête

La circulation motorisée n'est toutefois pas totalement interdite. Restent autorisés les véhicules d'urgence, les transports publics, les taxis, ou encore les détenteurs de dérogations spécifiques. Pour tous les autres, les transports en commun seront comme toujours renforcés et gratuits pour l'occasion. Vous pourrez donc circuler sans soucis, même si vous n'êtes pas un-e adepte des deux roues.

Chaque commune propose généralement des animations en tous genre : ateliers vélo, initiations sportives, concerts, brunchs collectifs, bref de quoi créer une atmosphère conviviale sans parfois même changer de quartier.

Au-delà de la fête, la Journée sans voiture nous permet de nous interroger : et si cet apaisement de la circulation pouvait devenir la norme ? Les rapports de l'Agence européenne pour l'Environnement préviennent : la pollution de l'air provoque plusieurs milliers de décès prématurés par an en Belgique, et la réduire est un enjeu de santé publique.

Cette journée (pour l'instant) unique démontre qu'une autre ville est possible : plus silencieuse, plus calme, où l'humain prime sur la machine. Mais pour cela nous avons encore beaucoup de progrès à faire, individuels et collectifs. En attendant, profitons bien de ce moment hors du temps. Savourons-le pleinement, avant de reprendre la route, vers (qui sait ?) un futur plus durable.

Plus d'infos sur semainedelamobilite.brussels

■ Anne-Isabelle Justens
aij@beci.be

Chronique

L'IA nous sauvera-t-elle de notre boulimie législative ?



© Frédéric Raevens

Par Giles Daoust,
Entrepreneur et écrivain

« **L'aboutissement de la folle complexité du système législatif humain, est son incapacité à l'administrer lui-même** »

Le monde occidental (et certainement l'Europe) souffre depuis quelques décennies de **boulimie législative**. En Belgique, les entreprises sont particulièrement touchées, car elles doivent se conformer aux réglementations européennes, belges, bruxelloises, wallonnes, flamandes, et communales. Par ailleurs, **la législation évolue trop rapidement** que pour être appliquée efficacement, et ses effets mesurés correctement.

Pour faire face à ce tsunami, les entreprises se dotent de **services juridiques de plus en plus copieux**, et croulent sous une **charge administrative totalement absurde**, pour un impact parfois limité par rapport aux espoirs du législateur.

Les pouvoirs publics eux aussi n'ont d'autre choix que d'engager du personnel et/ou créer des entités nouvelles, pour tenter de gérer la mise en application et le suivi administratif des législations. Mais **la taille que prennent l'État et ses nombreuses subdivisions atteint sa limite** (on ne peut tout de même pas accepter que plus de la moitié de la population active travaille pour l'État). Et malgré cela, la qualité des services publics est en baisse, de même d'ailleurs que la qualité du service de beaucoup d'entreprises. Pourquoi ? Parce qu'**une trop grande partie du temps de travail est consacrée à gérer l'administratif**.

Étant donné qu'il est peu probable que le législateur se mette soudain à supprimer des anciennes lois plus vite qu'il n'en vote de nouvelles, **l'IA pourrait être la seule à pouvoir nous nous aider à résoudre ce casse-tête**.

Il est utile d'examiner les choses sous l'angle du **principe de Pareto**, qui dit que 20% des efforts produisent 80% des résultats. Le reste des efforts est (relativement) peu productif. Vu sous cet angle, on pourrait imaginer à terme de **confier la gestion d'une grande partie de la charge administrative à des IA**. Celles-ci tiendraient compte de la législation et de la jurisprudence de manière rationnelle, après examen des données et dossiers reçus. Tant les entreprises que l'État et ses subdivisions, disposeraient alors du **temps nécessaire pour se concentrer sur la qualité de service et les relations humaines**.

Mais attendez... cela voudrait dire que je devrais m'adresser à une IA ??? Mais quelle horreur !!! Eh bien non, car à terme, on peut imaginer que ce serait *votre* IA qui s'adresserait à l'IA de l'État (en tenant compte bien entendu de vos préférences et consignes). Et ce n'est que dans les cas où les deux IA ne parviendraient pas à une solution ou à un accord, qu'elles passeraient la main au personnel public et privé dédié à cette tâche, et qui trouverait là sa plus grande valeur ajoutée.

Vous allez peut-être me dire que j'imagine ici **un monde complètement déshumanisé ?** Peut-être. Mais à bien y réfléchir, **n'est-ce pas déjà le cas aujourd'hui ?** Trouvez-vous vraiment que l'enchevêtrement de législations en mode « aiguille dans une meule de foin » est quelque chose

d'organique, intuitif, convivial ? Par ailleurs, ne serait-il pas plus « humain » justement, de **parler en langage verbal à une IA** comme nous le faisons déjà aujourd'hui avec ChatGPT – et elle se chargera ensuite de convertir vos consignes en langage administratif – plutôt que de remplir des formulaires ou de suivre des procédures administratives lourdes ?

Si vous ne voulez vraiment pas en arriver là, **une version plus douce** serait que les IA « **prémâchent le travail** » des administrations et des entreprises, autrement dit préparent leur travail tout en laissant aux humains la décision finale. Mais à mon sens, cela reviendrait au même à terme, car dans combien de cas les humains feront-ils vraiment l'effort de s'opposer la solution proposée par les IA ?

Une alternative pourrait aussi être que **les politiciens utilisent l'IA pour les aider à simplifier nos lois**, à supprimer ou élaguer celles qui ne sont pas vraiment utiles, efficaces ou « impactful », à éviter les empilements d'exceptions et d'amendements ingérables, à imaginer les effets pervers et les dérives avant de voter une loi mal rédigée, etc. Mais comme la décision restera humaine au final, bonne chance pour aboutir à un accord de gouvernement qui simplifiera tout ça !

Dans tous les cas, il me semble que **l'aboutissement de la folle complexité du système législatif humain, est son incapacité à l'administrer lui-même**. Il sera bientôt temps de passer la main à l'IA pour nous aider à gérer le monstre de Frankenstein que nous avons mis des décennies mettre sur pieds !



Cybercriminalité : les PME aussi sont ciblées

Microsoft et son logiciel SharePoint, Air France KLM, Bouygues Telecom... On ne compte plus le nombre de grandes sociétés qui, cet été, ont subi des cyber-attaques massives, exposant les données de leurs client·es. Mais qu'elle soit petite ou grande, toute entreprise doit se sentir concernée explique Georges Ataya, associé gérant de Ataya Partners (HTP.Group), Professeur à la Solvay Business School (ULB) et Vice-président et fondateur de la Coalition Belge de la Cybersécurité.



Georges Ataya, associé gérant de Ataya Partners (HTP.Group), Professeur à la Solvay Business School (ULB) et Vice-président et fondateur de la Coalition Belge de la Cybersécurité

Comment les pirates opèrent-ils le plus souvent aujourd'hui ?

La plupart des attaques consistent en l'envoi d'un message anodin – le phishing – à un ordinateur ou un téléphone portable. En ouvrant la pièce jointe, on permet à un logiciel malin de pénétrer votre système. Il peut alors paralyser celui-ci en provoquant l'arrêt complet d'applications importantes, des serveurs qui desservent ces applications, ou simplement par une coupure de l'électricité ou l'accès internet. Un pirate peut encore prendre possession de vos bases de données pour voler celles-ci, comme celles contenant des coordonnées client·es ou leurs données de cartes de crédit. Ils peuvent alors les exploiter ou les revendre à d'autres. En effet, il existe aujourd'hui une véritable industrie, avec des outils permettant de mener des attaques de plus en plus sophistiquées, disponibles à la vente sur le dark web à tout pirate isolé. Mais certains opèrent aussi en groupe criminel avec des faux centres de contact ou Help desks.

L'intelligence artificielle change-t-elle la donne ?

La cybersécurité s'apparente aujourd'hui à une course poursuite entre attaquants et défenseurs et l'IA booste les capacités des deux côtés. Les criminels utilisent l'IA pour développer de nouvelles méthodes de ciblage, sur base de critères spécifiques. Mais nous

nous servons aussi de l'IA pour mieux protéger et répondre aux attaques de façon plus agile.



La logique des pirates est qu'en lançant des attaques massives, il suffit d'un ou deux succès pour rentabiliser l'opération. Ils vont donc se focaliser sur les cibles moins protégées.

La décentralisation des systèmes, le télétravail ou le « cloud » augmentent-ils la vulnérabilité des entreprises ?

Les attaques massives dont sont victimes les grands éditeurs de logiciels ou fournisseurs de systèmes remettent régulièrement le sujet de la fiabilité du « cloud » sur la table et la question d'un rapatriement des serveurs « en interne ». Je ne pense pas que cela soit une bonne solution pour une PME, qui restera incapable de gérer son propre parc informatique en adoptant toutes les mesures de protection essentielle. Ce n'est pas leur métier et ce ne sera pas économiquement justifiable. Des méthodes de protection solides existent dans l'environnement cloud. Parmi les plus courantes, il y a notamment l'utilisation d'identifiants fiables, de méthodes d'authentification à plusieurs facteurs, des capacités de récupérer les données en conservant des sauvegardes valables, des protections utilisant le chiffrement lors du stockage et du transport de l'information, etc. Pour autant, et même s'il s'agit ici aussi de la responsabilité des Etats, il est toujours bon de se soucier de la localisation des serveurs où sont stockées vos données. On parle de plus en plus de

« cloud souverain », qui permet de sécuriser le stockage de données à l'intérieur de l'Union Européenne tout en les maintenant inaccessibles en dehors de celle-ci. Cela est indispensable et fait totalement sens aujourd'hui.

Pourquoi devrait-on s'inquiéter lorsque l'on est qu'une « simple PME » ?

Beaucoup de dirigeant·es de petites structures me posent cette question mais ils doivent, en réalité, s'inquiéter plus que les grandes entreprises. Souvent, les attaques ne sont pas menées par des personnes derrière leur écran mais par des machines programmées. Elles scannent toutes adresses IP, identifient la vulnérabilité des systèmes, données, actifs digitaux et opérations. La logique des pirates est qu'en lançant des attaques massives, il suffit d'un ou deux succès pour rentabiliser l'opération. Paresseux, ils vont se focaliser sur les cibles faciles, moins protégées.

Comment réagir ?

Pour reprendre cette idée de la course poursuite, l'enjeu, c'est de courir plus vite que les assaillants. Leur vecteur d'attaque principal, c'est une « mauvaise hygiène digitale » de leurs cibles où manquent des protections contre des risques communs et connus. Il s'agit donc de mettre en place les barrières de protections essentielles le plus rapidement et les plus consciencieusement possible. Ainsi, entreprise par entreprise, on doit élaborer des règles de cyberdéfense et méthodes de gestion IT auxquelles correspondent des outils spécifiques. Mais il faut aussi adopter systématiquement des habitudes de bon sens pour ne laisser aucune faille. Une PME dispose souvent de peu de moyens pour assurer cette hygiène de base. Plusieurs, lorsqu'elles en ont un à disposition, font appel à leur informaticien·ne pour assurer leur protection. Leur travail se limite alors souvent à installer des protections de réseau et de machines, et c'est insuffisant.

Comment se faire épauler ?

La cybersécurité est devenue une spécialité à part entière dépassant les

compétences de l'informaticien·ne. Il s'agit, dans chaque entreprise, d'identifier et de comprendre réellement les risques métiers tels que l'intégrité et la confidentialité des données, les risques déjà rencontrés dans des entreprises similaires ainsi que les enjeux de continuité des opérations et de l'information. Tout cela afin de mettre en place les projets de protections adéquats. Nous avons, pour notre part, développé une méthode qui permet de systématiser cette gestion proactive de la sécurité. A raison de quelques demi-jours de travail par an, il permet de doter toute entreprise d'un·e conseiller·ère en sécurité d'information professionnel·le à temps (très) partiel. Nous étudions aussi avec elles les différentes aides et subsides auxquels elles peuvent avoir accès, selon leur région.

Pour commencer, où peut-on s'informer utilement ?

Je recommande à toute entreprise de mettre en place l'hygiène de base telle qu'identifiée par le centre belge de la cybersécurité (CCB). Un document intitulé Cyber Fundamentals s'adresse spécifiquement aux PME et présente les quarante actions essentielles de protection. Elles sont regroupées en actions d'identification des risques, de mise en place des protections et de capacité de détections, de bonnes réponses en cas d'incidents et de bonnes pratiques afin de récupérer ses capacités opérationnelles suite à un incident.

■ Philippe Beco
pb@beci.be



Parce que la cybersécurité est essentielle pour protéger les données sensibles des

entreprises, Beci propose régulièrement des formations à ce sujet. Ne manquez pas les suivantes :



Rejoignez la communauté Digital/AI de Beci





« **Guide-me** »,

de nieuwe HR-reflex van Federgon

Federgon lanceert Guide-me, een digitaal platform dat talenten en bedrijven in contact brengt met specialisten op het gebied van loopbaanbegeleiding en welzijn.



Professionele overgangen, stress, burn-out, loopbaanheroriëntatie, terugkeer na een langdurige afwezigheid... Loopbanen verlopen zelden rechtlijnig. Met Guide-me biedt Federgon, de federatie van HR-dienstverleners, een digitaal instrument dat professionele begeleiding zichtbaarder en toegankelijker maakt, zowel voor individuen als voor bedrijven.

Een veranderende arbeidsmarkt

Federgon staat bekend als het "network for work", het Belgische netwerk voor werkgelegenheid. De federatie brengt privé-uitzendbureaus en HR-dienstverleners samen, met een duidelijke missie: verenigen, adviseren, inspireren en creëren. "We kijken met een open blik naar de wereld van werk. Samen met de leden beogen we één doel: werk maken van talent. Door optimale ondersteuning te bieden in elke fase van hun loopbaan, zorgen we er samen voor dat zoveel mogelijk mensen hun plek vinden op onze arbeidsmarkt", zegt Miet Vanhegen, legal & policy advisor bij de federatie.

Het was in dit kader dat Guide-me werd gelanceerd, in samenwerking met Monizze, een bedrijf gespecialiseerd in digitale oplossingen. Het platform vertrekt van een dubbele vaststelling: het toenemende aantal langdurige afwezigheden en de nog steeds beperkte mobiliteit op onze arbeidsmarkt. Het doel is individuen en organisaties een duidelijke toegang te bieden tot begeleiding: outplacement, loopbaancoaching, re-integratie of ondersteuning op het vlak van welzijn.

Een platform voor medewerkers én bedrijven

Guide-me richt zich in eerste instantie tot mensen die hun loopbaan weer zelf willen vormgeven. Na een ontslag, een ziekteperiode of gewoon om hun traject te heroriënteren, wordt de gebruiker snel in contact gebracht met een vertrouwde coach in de buurt. "We willen de toegang tot begeleiding vergemakkelijken, vooral voor mensen die geconfronteerd worden met

langdurige gezondheidsproblemen", benadrukt Miet Vanhegen.

Het platform is echter niet enkel voor individuen bedoeld. Ook bedrijven, en in het bijzonder KMO's, vinden er een partner. Uitdagingen op het vlak van welzijn, loopbaantransities of re-integratie zijn vaak complex om intern te beheren. Guide-me biedt hen een selectie van erkende en bij Federgon aangesloten experts, die gerichte ondersteuning kunnen bieden: coaching, opleiding en strategisch advies.



Federgon wil de toegang tot begeleiding vergemakkelijken, vooral voor mensen die geconfronteerd worden met langdurige gezondheidsproblemen

Miet Vanhegen

Om de kwaliteit van de aangeboden diensten te waarborgen, is de toegang tot het platform beperkt tot Federgon-leden. Zij ondertekenen een kwaliteitscharter en beschikken, meestal, over officiële labels.

Inzetten op preventie en retentie

Door Guide-me te gebruiken, kiezen leidinggevenden ervoor om proactief te handelen: signalen van stress detecteren, ziekteverzuim beperken en onverwachte vertrekkers voorkomen. Volgens Miet Vanhegen "worden de bij Federgon aangesloten dienstverleners echte partners voor bedrijven die een duurzame

welzijnsstrategie willen implementeren". Begeleiding wordt zo niet langer gezien als een noodoplossing, maar als een investering om carrières actief en gemotiveerd te houden.

Deze keuze is des te belangrijker in een context van krapte op de arbeidsmarkt. Talenten blijven niet langer alleen voor het salaris: ze verwachten ontwikkelingsmogelijkheden en een omgeving die aandacht heeft voor hun gezondheid en welzijn. Investeren in welzijn wordt zo een manier om talent aan te trekken, te behouden en de organisatie aantrekkelijker te maken.

De voordelen zijn ook economisch merkbaar: minder ziekteverzuim, lagere kosten door herhaalde wervingen, meer productiviteit en motivatie. Door interne mobiliteit te stimuleren via loopbaanbegeleiding kunnen bedrijven bovendien sneller inspelen op de veranderende behoeften van de markt.

Naar een nieuwe HR-cultuur in België

Guide-me is nog jong, maar de ontwikkeling gaat continu door. Nieuwe functionaliteiten zijn in voorbereiding, waaronder een nauwkeuriger zoekfunctie en meer educatieve inhoud over welzijn, preventie en duurzame loopbanen. Federgon wil ook een vaak ondoorzichtig wettelijk kader beter leesbaar maken, zodat iedereen er snel zijn weg vindt.

De federatie is bovendien begonnen met sensibiliseringswerk. Afgelopen april organiseerde zij een eerste inspiratie-dag rond re-integratie van langdurig zieken, met werkgevers, overheid, artsen, ziekenfondsen en experts. "Een succesvolle aanpak vereist een nauwe samenwerking tussen alle betrokken partijen", benadrukt Miet Vanhegen.

Voorbij de matchmaking draagt Guide-me zo bij aan het veranderen van de HR-cultuur in België. Preventie, dialoog en continue begeleiding worden reflexen binnen de organisatie. Voor individuen betekent dit de mogelijkheid om te bouwen aan soepelere en duurzamere loopbanen, en voor leidinggevenden biedt het de kans een robuuste en aantrekkelijke organisatie uit te bouwen.

■ Era Balaj
eba@beci.be



Meer informatie: www.guide-me.be

Word lid van Beci's Talents-community



Nederlands, een **echte** **sleutel tot werk** en promotie

Het aanbod aan taalopleidingen in Brussel wordt steeds groter. Het is aan de bedrijven om er gebruik van te maken!



Ria Cauchie, directrice de CVO Semper

Brussel is bijzonder omdat het het enige officieel tweetalige gewest van het land is. Officieel dan toch ... want enkele maanden geleden publiceerde de VUB haar laatste taalbarometer. De cijfers spreken boekdelen: slechts 1 op de 5 Brusselaars geeft aan het Nederlands te beheersen. En als we weten dat bijna 10% van de Brusselse bevolking van oorsprong Nederlandstalig is, begrijpen we al snel dat het leren van *la langue de Vendel* in de hoofdstad nog steeds tekortschiet. Zo blijkt uit de taalbarometer bovendien dat amper 6,5% van de leerlingen uit het Franstalig onderwijs de taal uit het noorden van het land onder de knie heeft.

Nochtans is Brussel de thuisbasis van een groot aantal nationale bedrijven en overheidsinstanties. Samen met Brussels Airport en de vele logistieke en industriële bedrijven vormt vooral de noordrand van Brussel een enorme bron van werkgelegenheid, ook voor jongeren met een lagere opleiding. De factor 'kennis van het Nederlands' blijft dus een zeer belangrijke troef voor wie een job in het gewest wil vinden.

Deze uitdaging heeft CVO Semper goed aangepakt. Het centrum voor volwassenenonderwijs, dat enkele decennia geleden door Beci werd opgericht, wil net als zijn Franstalige tegenhanger EPFC hierop pragmatisch en flexibel reageren. Onder de vleugels van de VDAB (Vlaams Agentschap voor Arbeidsbemiddeling en Beroepsopleiding) heeft het al verschillende partnerschappen gesloten met grote organisaties, waaronder het Sint-Jansziekenhuis en DHL. "De lessen worden ter plaatse gegeven en een minimumniveau van Nederlands is een voorwaarde om het arbeidscontract te kunnen ondertekenen", legt directrice Ria Cauchie uit.

Vanaf oktober wordt in samenwerking met Beci een nieuw aanbod gelanceerd voor bedrijven van elke omvang en hun werknemers die zich willen ontwikkelen. "De cursussen kunnen in kleine groepen of individueel worden georganiseerd. Ze worden ook aangepast aan de professionele context en de specifieke behoeften van de persoon", aldus Ria Cauchie.

Verder is er een nieuw plan dat half augustus werd gelanceerd door de Vlaamse minister van Brusselse Zaken, Cieltje Van Achter. Dit plan, ToTaalplan genaamd, voorziet onder meer in gratis cursussen Nederlands als vreemde taal, georganiseerd door de Vlaamse Gemeenschapscommissie (VGC) en in een nauwere samenwerking tussen Actiris en de VDAB. Een initiatief dat volgens Ria Cauchie ook zinvol is om zoveel mogelijk mensen een professionele toekomst in en rond de hoofdstad te bieden ...

■ Philippe Beco
pb@beci.be



De actualiteit, ongekleurd.



Lees De Tijd 1 maand
voor maar €1.



Ontdek het aanbod
op tijd.be/promo

DE
TIJD



DS AUTOMOBILES
Voyager est un Art

NOUVELLE DS N°8



750 KM D'AUTONOMIE | 100% ÉLECTRIQUE.

DSautomobiles.be

0-0 L / 100KM @ 0 G CO₂ / KM (WLTP) – ⚡ 15,5 - 16,6 kWh/100 km – 550 - 750 KM DS *préférence* TotalEnergies DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

Informations environnementales [A.R. 19.03.04] : <https://www.dsautomobiles.be/fr/ds-experience/environnement/consommation-a-l-usage.html>.
Contactez votre DS Store pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule. Visuel non contractuel. Plus d'informations auprès des DS Stores.
E.R. Laurent Barria - Stellantis Belux S.A. - Avenue du Bourget 20 Boite 2 - B-1130 Bruxelles Belgique, inscrite à la BCE sous le numéro 0403.461.107 - IBAN: DE 64512106990160000009 - Tél. : +32 800 19550

IA dans mon entreprise : par où commencer ?

Se saisir au mieux du potentiel de l'IA requiert du discernement. Et entraîne, parfois, une sérieuse remise en question...



Aurélie Couvreur, CEO du MIC Belgique

C'est le Digital Decade Report de l'Union Européenne qui nous l'apprend : une entreprise belge sur quatre avait adopté en 2024 au moins une application IA. Mais toutes ne sont pas logées à la même enseigne... Là où deux grandes sociétés sur trois ont embrassé l'IA, c'est seulement le cas de 23% des PME. Depuis quelques mois Aurélie Couvreur, qui dirige le facilitateur d'adoption numérique MIC, note toutefois une rapide montée en maturité. « Là où beaucoup cherchaient encore à comprendre à quoi pouvait servir ChatGPT ou Copilot, ils ont aujourd'hui saisi que l'IA était vectrice de productivité et d'innovation », explique-t-elle. Ainsi, de plus en plus s'intéressent à la configuration d'agents IA, notamment les robots conversationnels (chatbots).



Gaëlle Helmoortel, directrice de Dataroots et Micropole Belgium

Chercher la vraie valeur ajoutée

Gestion administrative, pitching ou interactions clients, campagnes marketing, recrutement, formations, finance... Si les applications IA les plus courantes s'imposent progressivement dans toutes les fonctions de l'entreprise et permettent de réaliser des tâches plus facilement, ce n'est pas pour autant qu'elles changent réellement la donne. « Trop souvent, l'IA est utilisée superficiellement et pour faire « plus de la même chose » », observe Gaëlle Helmoortel, Business & AI Strategist chez Dataroots. Inonder les réseaux sociaux de vos messages parce qu'ils sont devenus plus simples à rédiger (selon plusieurs études, plus de 50% des posts LinkedIn sont aujourd'hui générés par l'IA) aura-t-il forcément de l'impact sur vos ventes s'ils manquent totalement d'originalité ? De même, l'IA embarquée dans les suites logicielles - comme la prise de notes d'une réunion et l'envoi des « to do » aux participant-es - fait gagner du temps mais n'aura qu'une valeur ajoutée relative.



L'IA est vectrice de productivité et d'innovation

Aurélie Couvreur

« L'IA sera bien mieux utilisée lorsqu'il s'agira de traiter, au bout de 6 mois, la masse de tous les documents de définition d'objectifs, briefings, *reportings*, retranscriptions de réunions... Elle aidera alors à évaluer l'avancement d'un projet, ses points de blocages ou de fournir des suggestions de résolution ou next steps », poursuit-elle.

Aurélie Couvreur confirme : « Adopter l'IA dans une pure logique de productivité n'est pas la bonne approche car tôt ou tard, tous vos concurrents auront fait de même. Ce qui confère un avantage compétitif, c'est la capacité à l'exploiter pour doper son innovation ou sa qualité de service ».

Bien définir et mener son projet

Mais comment mener un tel projet à bien ? D'abord en identifiant précisément les défis opérationnels auxquels on veut s'attaquer - délais d'attente au service client, erreurs récurrentes en administration, emailings chronophages... - et en s'assurant que l'IA peut y répondre de façon efficace et rentable, ce qui suppose notamment une masse critique.

Vérifier la pertinence d'un projet nécessite aussi de disposer d'indicateurs de performances fiables afin de fixer à son projet IA des objectifs clairs (Combien mon call center traite-t-il d'appels aujourd'hui et puis-je améliorer ce nombre ? Puis-je exploiter utilement une liste de prospects traités par IA ? etc...). Il faudra rassembler des données fiables, suffisamment disponibles, correctement étiquetées et utilisables en pratique.

Ensuite, structurer son process. Un projet IA comporte en effet plusieurs boucles de rétroaction, basées sur l'analyse de données, l'apprentissage et l'ajustement. Une fois votre projet pilote concluant, il vous restera, dans les règles de l'éthique, à appliquer ses apprentissages à d'autres services ou à l'intégrer à vos systèmes existants - ERP ou CRM, par exemple.

Budgétiser comme un investissement stratégique

On le devine : tout cela requiert des ressources, à commencer par les versions payantes des outils, le temps nécessaire au développement de ses propres solutions, mais aussi le recrutement de spécialistes data en interne ou externe. Sans compter la formation des équipes, l'accompagnement au changement et la maintenance du modèle IA. De quoi hésiter à investir si l'on n'est pas en mesure d'établir clairement son retour sur investissement... « C'est pourquoi l'IA doit être considérée comme un investissement stratégique. Il ne faut pas chercher à l'imposer partout mais bien à réfléchir dans quelle fonction de l'entreprise, elle permettra de faire une réelle différence », insiste Aurélie Couvreur.

Redéfinir sa proposition de valeur

Traduction, conseil juridique ou de gestion, communication, ... Dans plusieurs secteurs, l'IA a vocation à bouleverser profondément - voire remplacer - le core-business. Dans un monde où la (re) production de connaissances ne constitue (presque) plus une valeur ajoutée, il s'agit donc de se réinventer. Mais comment ? Face aux moteurs de traduction, un bureau pourra miser sur l'expertise issue de la longue relation qu'il a entretenue avec ses clients historiques. En particulier, les glossaires techniques spécifiquement développés pour chacun-e d'elles-eux, que les traducteur-ices externes, avec le temps, ont fini par mieux maîtriser que leurs donneurs d'ordre eux-mêmes. Un-e consultant-e « repackagera » son savoir en formations « sur mesure ».

Reste que, avec un « premier jet » entièrement assumé par l'IA, chaque traduction ou slide de présentation réclamera beaucoup moins de temps de travail, ce dont le client est forcément conscient. « Un système basé sur des honoraires vous rend alors perdant dans tous les cas. Si vous dites ne pas utiliser l'IA, le client pensera que vous êtes à la traîne. Et si vous confirmez que vous l'utilisez, il exigera alors un rabais », souligne Gaëlle Helmoortel. D'où la nécessité de passer à un modèle de *value based pricing*, par exemple en appliquant un forfait.

Aurélie Couvreur cite encore ce cabinet d'avocats spécialisé en infraction routière. S'appuyant sur une base de données interne reprenant des années d'expertise (jugements, contraventions, plaidoyers...), l'IA rédige et fournit gratuitement une réponse de première ligne, orientant le ou la cliente sur le choix le plus judicieux entre procédure ou transaction. On le voit : embrasser l'IA, c'est aussi, souvent, accepter de se remettre profondément en question...

Cet automne, laissez-nous illuminer vos soirées !

Venez assister à des concerts et spectacles à Forest National avec vos relations professionnelles et vos collègues. La be•at VIP Experience transforme chaque soirée en un moment unique. Recevez vos invités avec style, créez des souvenirs inoubliables et renforcez vos relations d'affaires au sein de la salle la plus emblématique du pays.



GIMS

04.11.2025



HAUSER

07.11.2025



Julien Doré

08.11.2025



M. Pokora

13.11.2025



The Hives

19.11.2025

Le génie app-solu

Tout ce qu'il faut savoir sur Forest National se trouve dans l'app be•at.



Téléchargez-la maintenant



Découvrez notre programmation, et peut-être votre artiste ou groupe préféré sur notre site web

forestnational.be/vip



Beci Summer Summit : Brussels, capital of entrepreneurship

Mercredi 27 août, plus de 300 acteur·ices de l'écosystème bruxellois se sont réuni·es au campus d'AG pour le Beci Summer Summit. Une rentrée sold out placée sous le signe du dialogue et de l'entrepreneuriat.

Difficile de trouver une chaise libre ce jour-là. La rentrée de Beci a rassemblé une salle pleine à craquer : dirigeant·es d'entreprise, décideur·euses publics, partenaires et journalistes, au campus de l'AG, nouveau partenaire structurel de la maison. Si le rendez-vous avait un parfum de retrouvailles après l'été, il s'agissait surtout de remettre l'entrepreneuriat au centre du débat ou plutôt au centre de Bruxelles. Il s'agissait d'ailleurs de la thématique de cette première édition du Beci Summer Summit : « Bruxelles, capitale de l'entrepreneuriat ». Le CEO Thierry Geerts l'a rappelé : « Bruxelles n'a pas besoin de copier d'autres modèles, sa force tient à la diversité de son écosystème économique », avant d'appeler à l'action : « Osons Bruxelles et soyons fiers·ères d'être Bruxellois·es ! »

Dans cette atmosphère conviviale, soutenue par AG, Choux de Bruxelles et Interparking, les échanges ont pris la forme d'un vrai dialogue entre acteurs de terrain et monde politique. Voici ce qu'il fallait retenir.

Une forêt à cultiver

Bruxelles, capitale de l'entrepreneuriat ? Oui, mais surtout « Bruxelles est une forêt », a lancé Thierry Geerts en ouverture. Une métaphore pour rappeler que la vitalité collective repose sur la diversité et la force des entreprises bruxelloises, quelle que soit leur taille. Une image prolongée par Bernard Quintin, Ministre de la Sécurité et de l'Intérieur, chargé de Beliris présent au Brussels Summer Summit : « *Un jardinier doit être attentif à ce que les jeunes pousses ne soient pas étouffées* ».

Tout est dit : planter des idées ne suffit pas, il faut aussi veiller à leur croissance, à l'abri des lourdeurs et des obstacles. La forêt bruxelloise, faite de start-ups, de PME familiales, de multinationales et d'indépendant·es, se nourrit de sa diversité et de ses interactions. Toutefois, Annick Hernot, présidente de Beci, le rappelle dans l'édito : « cette forêt ne pousse pas seule ».



Thierry Geerts, CEO de Beci et Lisa Isnard, Secrétaire générale de Beci

Cartographier, simplifier, relier

Alain Heureux, business development chez Beci, a ensuite dressé une cartographie impressionnante des initiatives bruxelloises : 456 points d'appui : incubateurs, fédérations, lieux de coworking, services publics et privés (voir QR code en fin d'article). Derrière la richesse de cette offre, il a pointé un besoin clair : relier davantage, simplifier les parcours, rendre l'écosystème plus lisible pour celles et ceux qui s'y lancent.

Dans le même esprit, Lisa Isnard, Secrétaire générale de Beci, a plaidé pour réduire la charge administrative qui étouffe trop souvent l'élan entrepreneurial. Une volonté que Beci traduit par des actions immédiates, indépendantes du calendrier politique (détaillée davantage en page 3 de cette édition du magazine).

« 71 % des Bruxellois expriment toujours la volonté d'entreprendre » a fait remarquer Éléonore Simonet,

Ministre des Classes moyennes, des Indépendants et des PME, présente également à la soirée. Un chiffre qui dit tout du potentiel de la capitale, à condition de lever les freins qui persistent.

Rendez-vous en 2026

Le Summer Summit n'a pas seulement dessiné un état des lieux, il a ouvert une perspective. Politiques, entrepreneur·es, partenaires et journalistes se sont retrouvés côte à côte, preuve que l'on peut se rassembler et s'écouter malgré les différences (promis, personne n'est resté enfermé en conclave).

L'essentiel à retenir : même sans gouvernement bruxellois, Beci continue à agir, à structurer, et à rapprocher acteurs publics et privés. Beci consolide aussi ses alliances, avec l'arrivée de nouveaux partenaires comme BDO, NSI et AG, preuve qu'une dynamique collective est en marche.

La prochaine invitation est déjà lancée : rendez-vous le 26 août 2026 ! Bruxelles a toutes les cartes en main pour devenir capitale de l'entrepreneuriat, si elle continue de cultiver la coopération, l'écoute et l'audace. Pour paraphraser L'Echo : YAKA!



■ Era Balaj
eba@beci.be



CHOUX de BRUXELLES



Chez Beci, nous cartographions 456 points d'appui pour guider les entrepreneur·es !



Inne Mertens, Sibelga et Annick Hernot, Présidente de Beci



Notre nouveau partenaire AG accueillait cette première édition du BSS



Thierry Geerts, CEO de Beci, Annick Hernot, Présidente de Beci, David Leisterh, Bourgmestre de Watermael-Boitsfort, Pieter Timmermans, VBO-FEB et Heidi Delobelle, AG



Gilles Polet, BNP Paribas Fortis et Annick Hernot, Présidente de Beci



Denis Knoops, finance&invest.brussels, Catherine Lenaerts, Febelauto, Pierre Hermant, finance&invest.brussels et Lisa Isnard, Secrétaire générale de Beci



Thierry Geerts, CEO de Beci et Paul Gérard, Rédacteur en chef de L'Echo



Edouard Cambier, Beci, Nathalie Erdmanis, AG et Rodolphe Van Weyenbergh, Brussels Hotels Association



L'un des objectifs de Beci, c'est de connecter les entrepreneur-es et acteur-rices de la vie économique bruxelloise



Pascal Stroobant, Q7Leader et Olivier Clabots, NSI



Muriel Bernard, eFarmz et Pierre Chaudoir, BxFm



Sven De Ruyter, Interface3, Laure Lemaire, Interface3, Ekaterina Clifford, Beci et Jennifer Dejond, Interface3



Jan De Brabanter, Beci, Annick Hernot, Présidente de Beci et Laurent Wischhoff, Brussels Airport



Quentin Huet, Shopera et Thibaut Griboval, AION Consulting



Thierry Geerts, CEO de Beci, Martine Payfa, Bourgmestre honoraire de Watermael-Boitsfort et Jean-Claude Daoust



Edouard Cambier, Beci et Laurent Nys, Mabru

Navigating Europe's Overlapping Zones



© European Union, 2025

Ursula von der Leyen's visit to Iceland in July 2025. From left to right: Kristrún Frostadóttir (Icelandic Prime Minister), Ursula von der Leyen and Katrín Gunnarsdóttir (Icelandic Minister for Foreign Affairs)

We're all familiar with the European Union (EU). After all, Brussels stands at the heart of it geographically, economically and politically. But how much do you know about other European frameworks, such as the Schengen Area, the European Economic Area (EEA) and the European Free Trade Association (EFTA)? Far from interchangeable, these four groupings of countries (including the EU) serve different purposes and carry distinct legal, logistical and commercial implications, especially when it comes to import/export procedures, tariff structures and regulatory alignment.

The European Union (EU)

The EU operates a single market and customs union for its 27 member states, enabling the free movement of goods, services, people and capital. This framework bestows a number of advantages on businesses including a lack of customs duties on goods traded between member states; harmonised product regulations making it easier to sell goods across borders without meeting different national standards; a common external tariff applied to goods entering the EU from third countries; and access to EU-wide trade deals negotiated on behalf of all members. This political and economic union enables businesses based in the EU to benefit from seamless access to all other EU markets, making it one of the most frictionless trade environments globally.



The Schengen Area is not a trade zone. It allows for the free movement of people.

The Schengen Area

Although often mistaken as such, the Schengen Area is not a trade zone. It allows for the free movement of people between participating countries through passport-free travel. The Schengen Area and the EU overlap considerably given that 25 EU countries (excluding Ireland and Cyprus) are members of the Schengen Area. Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland bring the total number of Schengen countries to 29.

The Schengen Area has no impact on customs rules, meaning that it has no effect on goods crossing into countries like Switzerland or Norway. However, it can improve logistical efficiency by allowing employees, delivery drivers and service technicians to cross borders easier and faster. As such, it might be more beneficial to set up a subsidiary in a Schengen country than a third country. Business travel to Schengen countries, for a meeting or a trade fair, will also be much more seamless.

The European Economic Area (EEA)

The EEA extends the EU's internal market to three non-EU countries: Norway, Iceland and Liechtenstein. This means that these countries follow most EU rules on the free movement of goods, services, capital and people even though they are not EU members. Brussels-based businesses can benefit from this reduced regulatory friction as well as product standards, consumer protection and environmental rules that are largely aligned. However, customs procedures still apply because these countries are not in the EU customs union. For exports to one of these three countries, businesses will still need an EORI (economic operator registration and identification) number and to submit a customs declaration, even though the product doesn't face a tariff. In practice, the EEA can be seen as a "light" version of the EU from a market access standpoint, but with some additional administrative overhead.



EEA countries follow most EU rules on the free movement of goods, services, capital and people even though they are not EU members.

The European Free Trade Association (EFTA)

The EFTA is a free trade bloc made up of the four non-EU Schengen countries: Switzerland, Norway, Iceland and Liechtenstein. Unlike the EU, it is not a customs or political union and does not have a common external tariff or shared regulatory authority. The EFTA stands for free trade in principle, but offers neither the regulatory or procedural ease that EU or EEA membership provides.

Geographically close, but good trade partners?

Although it is not in the EEA, Switzerland is Belgium's main trading partner in the EFTA. Pharmaceuticals dominate the exchange, but machinery, chemicals and precision instruments are also significant. The EU and Switzerland share a complex set of bilateral agreements (over 100 sector-specific agreements) giving the country partial access to the single market. According to Jean-Philippe Mergen at BECI, Switzerland is in the top 3 countries for which companies have requested an ATA carnet, which enables temporary goods imports – for trade fairs, for example. Switzerland is an attractive location for business endeavours, given its wealth both financially and of market opportunities. Like Belgium, Switzerland has three official languages: German, French and Italian.

Norway is a major strategic partner for Belgium, supplying roughly 30% of Belgian gas imports and importing over €1.2 billion in Belgian goods each year. As an EEA member, Norway applies EU product standards, but is outside the EU customs union, meaning exporters must submit customs declarations and proof of origin to benefit from preferential tariffs. Key growth areas include renewable energy, biotechnology and specialised agri-food products.

Iceland offers a smaller but stable market, also within the EEA. It aligns closely with EU product regulations, minimising technical barriers, but requires customs formalities and origin documentation. With strengths in aluminium production, seafood and renewable energy, Iceland presents niche opportunities for Belgian suppliers of technology, engineering solutions and energy-efficient products.



The EFTA is a free trade bloc of four countries.



© European Union, 2011

Tri Point situated in Basel, Switzerland indicated the 3 borders between Switzerland, Germany and France

Liechtenstein, despite its size, is an affluent, export-driven economy. It is in both the EEA and a customs union with Switzerland, so it applies EU product standards but follows Swiss customs procedures. This wealthy market has strong demand for precision engineering, electronics and financial services, though exporters should be aware that goods must clear Swiss customs before entering Liechtenstein.

Takeaways for Brussels-based businesses

Without a doubt, Brussels-based businesses benefit most when trading within the EU as it is the only one to boast a lack of customs duties. However, business with companies in EFTA or EEA countries may benefit from reduced regulatory friction compared to other third countries. As for the Schengen Area, the only real advantage it offers is the free movement of people.

Whichever country you would like to trade with, check whether the country has a free-trade agreement with the EU. Use the Access2Markets platform by the European Commission to check tariffs, rules of origin, VAT rates and required documentation. The international team at BECI is also there to help.

■ Alanah Reynor
alanah@alanah-reynor.com





Belgian Lasagne vs the World – negotiating cultural differences in international trade



Ekaterina Clifford, Beci's Digital/AI Community Manager

When a country holds the world record for the number of days taken to form a democratic government, you know it's a country like no other.

And Belgium really is unique. With one king, one prime minister, three languages, three regions, three communities, six governments, ten provinces and 581 municipalities... that's a *lot* of administrative mazes to negotiate!

So if you're a company planning to operate in Belgium, you're obviously going to need help navigating the many layers of this multi-administration lasagne.

But what about the opposite situation? What happens when Belgian enterprises want to work with the rest of the world and they suddenly find themselves confronted with situations where there aren't manifold layers of administration to deal with, or where the corporate or country cultures are very different from their own necessarily pragmatic and flexible ways of working?

We take a look at the stumbling blocks to establishing a corporate presence in Belgium, how Belgian companies sometimes go wrong when they venture beyond the borders of their own country – and where you can find help to navigate the complex waters of international trade with and from this unique territory.

Know thyself

Whether you're a company hoping to gain a foothold in Belgium, or a Belgian firm looking further afield, the first thing you should do before plunging into contracts and agreements is to examine your own working practices and cultural norms. Only then can you begin to understand the differences between your behaviours and those you'll encounter in your new market.

Do you have a company code of conduct or diversity targets? Are you living by the code you've drawn up, and achieving your diversity targets? If you're trying to establish your business in Belgium, you'll need to

do both of these things. Meanwhile, what happens if you're a Belgian corporation setting up a subsidiary in Dubai? What does that mean for your diversity policy and Western company culture?

Never assume

We all know what assumptions make, and when you're venturing into new territory it's particularly important not to assume that the way you've always done things is going to be equally effective. It can also be easy to conflate knowing something about one country or cultural identity with knowing something about another.

Examples of this include equating Arab with Muslim, or even assuming that all parts of the "Arab World" work in the same way – or that every Asian country's New Year falls on the same date. Meanwhile, those encountering Belgium for the first time are often surprised to discover that not all Belgians speak the same language, or that for a company wanting to work with the Flemish market, it might make more sense to register a company in Flanders rather than in Brussels.



In Belgium, there's a lot of administrative mazes to negotiate!

See the positives

But as well as pitfalls to watch out for, there are many gains to be made from adapting to the cultural practices in your new target market. Business and economics are essentially about human relationships and intercultural communication. So if you get those right, you're well on your way to achieving better business!

And while you may be considering establishing your company in Belgium for the excellent connections with the rest of Europe, dealing with Belgian administrative infrastructure can be complex. But it also brings less well-known benefits in terms of a workforce with a productive, problem-solving approach.

Well hello there!

Beci's Hello World and Hello Brussels events offer guidance for individuals and companies on both sides of the cultural divide – whether Belgian enterprises taking the step out into the wider world or international companies discovering the complexities of Belgian governance for the first time.

These events include workshops, bilateral meetings, sessions on geopolitical trends or regulations and a range of seminars and panel discussions.

The panel for discussing a particular topic might include Belgians with international experience, long-

term immigrants to Belgium and subject experts in the country only for a brief stay – all providing their own slant on the discussion.

And on the Hello World side, Beci organises country and region-specific events to help Belgian businesses understand their new operating context.

Tailored information sessions

Beci can also help businesses or delegations wanting a more customised introduction to doing business in Belgium. Ekaterina Clifford, one of Beci's International Community Managers, explains that these entities often visit the country for a short period, with their own fully-packed agenda of meetings. By preceding this schedule with an initial lecture highlighting the cultural differences to watch out for, the rest of their visit becomes more effective.

One thing that Ekaterina – herself an immigrant to Belgium – always does is to check the information she provides to businesses with her Belgian colleagues. Sometimes even they are surprised at how their country functions!

Sources of advice

Ekaterina also points out that there's no such thing as too much advice when it comes to establishing a business in any new country. The types of company, regulations, taxation rules etc. vary from one country to another, so it's essential to take on board as much information as possible before embarking on what could be a costly course of action.

To set up a business in Belgium, the first step is to register the company with a *guichet d'entreprise*, such as Beci's trusted partner Partena Professional, which covers the whole country. Region-specific agencies also provide general advice: Hub.brussels, Flanders Investment and Trade (FIT) or Wallonia Export and Investment Agency (AWEX).

And if you want to start your business in Brussels, Beci can offer guidance, referrals to the right partners and useful events. Beci members also have access to more in-depth advisory services and matchmaking – and above all to networking and the Beci community, which are vital to new arrivals.



For information on future Hello World and Hello Brussels events, or to arrange your own customised introduction to Belgium, contact Ekaterina Clifford or Jean-Philippe Mergen at international@beci.be.

■ Jane Davis

Join the Beci International Community



The Entrepreneur's Starter Pack: What's in My Bag?

Back-to-work season is also a good moment to revisit priorities. A clear idea, a sharp pitch, a realistic financial plan, proper administrative setup, and a solid network: these are the essentials for launching or relaunching a business in Brussels.

Every back-to-work season brings its share of new initiatives. In 2024, nearly 15,700 new entrepreneurs started their journey in Brussels, a 31.5% increase compared to 2023, according to the Starter Atlas 2024 by GraydonCreditsafe, UCM, and UNIZO. Behind

these numbers lies plenty of enthusiasm, but also many early closures due to lack of preparation. So, what should you pack in your entrepreneurial toolkit to move forward without stumbling?

Start with the Essentials

The first step is the idea. Not a magic formula, but a clear promise, expressed in one sentence and aimed at a defined audience. As Beci highlights in its support programs, too many projects fail not due to a lack of talent, but because the market hasn't been properly tested. Validating your idea means listening to future clients, collecting feedback, and adjusting it. For instance, Beci offers the Pimento Map (see below) to help new entrepreneurs quickly identify the strengths and weaknesses of their project and fine-tune it before taking the plunge.

Next comes the pitch. Being able to present your project in two minutes, whether to an investor or a curious neighbour, forces you to clarify your thinking. Incubators and professional associations often recommend preparing two versions: a punchy "elevator pitch" (a short version) and a longer more detailed one.

Finally, mindset matters. Creating means embracing uncertainty and staying curious. Jotting down ideas daily, staying open to feedback, and paying attention to market changes are habits that help you move forward. In many cases, mental agility outweighs having large capital.

Get organized and stay compliant

Before seeking funding, you need at least a basic financial roadmap. What are the needs, fixed costs, and break-even point? The plan doesn't need to be long, but it must be clear. Funding options are diverse: personal contributions, crowdfunding, microloans, private investors, bank loans, or regional grants. The SPF Economy reminds entrepreneurs that multiple levers exist, to be combined depending on the size and pace of the project. For smaller ventures, microStart, for example, offers microloans up to €25,000 with tailored support.

Next is administrative compliance. Not the most thrilling part, but likely the most crucial to avoid unpleasant surprises. Steps include choosing a legal structure, registering with the Crossroads Bank for Enterprises via an accredited desk such as Partena Professional, affiliating with a social security fund, and, if applicable, registering for VAT. The federal portal belgium.be, as well as the SPF Economy website, provide step-by-step guidance to ensure nothing is overlooked.

Build a network and plan for the unexpected

Planning for the unexpected means knowing which support systems are available in case of trouble. In

2024, Brussels saw a 15% increase in bankruptcies, with over 27,000 jobs lost, according to the latest report from the Centre for Companies in Difficulty (in French: Centre des Entreprises en difficulté or *CEd Relance*). Nobody sets out expecting failure, but it's wise to anticipate challenges. In 2024, *CEd Relance* handled nearly 900 cases, providing diagnostics, creditor mediation, and recovery training.

Your network also matters. Beci organizes community gatherings: breakfasts, workshops, and events such as Good Morning 500, Talent Talks, or the Inspirational Scale-up Night (see page 23), which help entrepreneurs connect with peers and experts.

Finally, keeping an eye on trends—digitalization, sustainability, internationalization—helps you stay ahead. Beci, for instance, offers coaching, themed workshops, and targeted programs to adapt and anticipate market shifts.

The Bag is Packed

Behind the myth of the solitary founder lies a backpack full of essentials. A bit of method, a solid network, the right tools, and the humility to ask for advice, that's what separates a good idea from a sustainable business. Back-to-work season is the perfect time to check that everything is in place and confidently step forward.

■ Era Balaj
eba@beci.be



Our partners can support you in starting your business! More information:

Meet other entrepreneurs and expand your network at Good Morning 500, Beci's Thursday morning gathering!

Beci offers the Pimento Map tool to assess your project's maturity:

À venir

TALENT TALKS #3 : Deux ans, puis dehors ? Quittons le chômage, pas la société

En 2026, 30.000 chercheur·euses d'emploi de longue durée risquent de perdre leurs allocations à Bruxelles. Un enjeu social majeur qui appelle des réponses collectives. C'est pourquoi notre prochain Talent Talks réunit des fédérations, syndicats, entreprises, associations de terrain et organismes publics de l'emploi et de la formation afin de réfléchir ensemble à des solutions concrètes pour un accompagnement plus humain et plus efficace. Le **jeudi 18 septembre à 14h**, des intervenant·es de premier plan partageront leurs regards, pratiques et propositions. Inscrivez-vous vite !



■ Maïlys Charlier Zenari
mcz@beci.be

Les nouveaux horizons des subsides en région bruxelloise

La Région bruxelloise peut vous aider financièrement dans le développement de votre projet. Investissements, achat de matériel, digitalisation, formations professionnelles, embauches, ... les perspectives sont nombreuses et vos projets peuvent être subsidiés de 2.5% à 80% !

Le **mercredi 1^{er} octobre à 11h**, notre expert Dimitri Van Rossum vous expliquera tout sur les aides dont vous pouvez bénéficier en tant qu'entreprises bruxelloises. Ne tardez pas à vous inscrire :



■ Maïlys Charlier Zenari
mcz@beci.be

ESG Boost



Vous vous sentez prêt·e à faire bouger les choses dans votre entreprise ? Beci est là pour vous y aider. Relevez les défis environnementaux, sociaux et économiques, et passez à l'action avec l'ESG Boost. Ce programme, conçu en collaboration avec Pulsitive Impact a été spécialement pensé pour les PME bruxelloises qui veulent intégrer une démarche durable, concrète et impactante.

Il vous offre un accompagnement sur-mesure, avec des expert·es à vos côtés pour diagnostiquer, construire votre stratégie ESG et mobiliser vos équipes. Ce parcours collectif vous permettra de passer de la théorie à l'action, de valoriser vos efforts avec un label reconnu et de vous faciliter l'accès aux financements.

Rejoignez ESG Boost et transformez vos ambitions durables en résultats.



■ Anne-Isabelle Justens
aij@beci.be

International Scale-up

Les soirées Scale-up, c'est, chaque dernier mardi du mois, des entrepreneur·es qui racontent sans filtre leurs parcours, leurs galères, leurs moteurs, et, surtout, un public qui pose ses questions sans détour.



La prochaine a lieu le **mardi 30 septembre à 18h** et réunira 3 parcours, 3 visions du succès, bref, 3 histoires différentes : Jonathan Guzy, le CEO de Taxis Verts et Collecto, Frédéric Rouvez, le cofondateur d'EXKI, et Cathy Pill, la cofondatrice et CEO de Stellar Tech.

N'oubliez pas de vous inscrire :



■ Maïlys Charlier Zenari
mcz@beci.be

AG BECI

Convocations

Assemblée générale

BECI – Brussels Chamber of Commerce asbl

Nos membres sont invités à assister à l'**Assemblée Générale de BECI – Brussels Chamber of Commerce** qui se tiendra au 500 Avenue Louise à 1050 Bruxelles (salles de réunion) le

Jeudi 2 octobre 2025 à 16h00

Ordre du jour

- Approbation du Procès-verbal de l'Assemblée Générale ordinaire du 3 octobre 2024
- Rapport du Conseil d'Administration
- Rapport du Commissaire-réviseur

- Approbation des comptes pour l'exercice 2024-2025
- Approbation du projet de budget et fixation du montant de la cotisation pour l'exercice 2025-2026
- Décharge aux Administrateurs et Commissaire-réviseur
- Organe d'Administration : nominations et démissions
- Attribution de la Médaille de BECI – Chambre de Commerce de Bruxelles
- Allocution du Président

■ Annick Hernot
Président

Algemene Vergadering

BECI – Brussels Chamber of Commerce vzw

Onze leden worden uitgenodigd tot het bijwonen van de **gewone algemene vergadering van BECI – Brussels Chamber of Commerce** te Brussel die zal plaatsvinden in de vergaderzalen van de Louizalaan 500, 1050 Brussel op

Donderdag 2 oktober 2025 om 16.00 uur

Agenda

- Goedkeuring van de notulen van de Gewone Algemene Vergadering van 3 oktober 2024
- Verslag van de Raad van Bestuur

- Verslag van de Commissarisrevisor
- Goedkeuring van de rekeningen van het boekjaar 2024-2025
- Goedkeuring van de ontwerp-begroting en vaststelling van het bedrag van het lidgeld voor het boekjaar 2025-2026
- Kwijting aan de Bestuurders en Commissarisrevisor
- Bestuursorgaan: benoemingen en ontslagen
- Uitreiking van de medaille van Beci-Brussels Chamber of Commerce
- Toespraak van de Voorzitter

■ Annick Hernot
Voorzitter

Fiers de travailler. Fiers d'être Daoust.



daoust

Chez Daoust, nous donnons chaque année du travail à **50.000 personnes**. Vous aussi, rejoignez la grande famille sur www.daoust.be

Daoust, Welcome to the Family!



INTERIM & RECRUITMENT • HOME SERVICES • CAREER MANAGEMENT