

**OVERVIEW :**  
L'APPLI QUI SAUVE  
DES VIES  
● en p. 3

**LE DOSSIER**  
● en p. 8 et 9

**SALONS D'ENTREPRISES :**  
UNE VITRINE INDISPENSABLE ?

## SUR LA NEIGE ET DANS LES AIRS

La visite d'Ice Mountain proposée, fin février, aux membres de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Wallonie Picarde et de la Chambre Franco -Belge du Nord de la France, était soutenue par le programme Progres (Inter-reg). 120 personnes ont pu s'essayer aux joies de la glisse !



## BREXIT : LE SUJET QUI FAIT COULER DE L'ENCRE



Le 27 février, la CCI WAPI a tenu une deuxième séance d'information sur le BREXIT. Benoît Pernet, VAT Director, KPMG, a proposé des solutions concrètes à mettre en place au sein de sociétés pour avancer sur ce dossier épineux.



## LES PRIX DE TRANSFERT ENTRE **FILIALES BELGES ET FRANÇAISES**

Le premier petit-déjeuner transfrontalier de l'année, organisé conjointement par la CCI WAPI et la CCFB, a réuni 35 personnes au Skylab Factory, à Mouscron.





## GLOBAL CONNECTION APPS OVERVIEW : L'APPLI QUI SAUVE DES VIES

170.000 accidents de travail ont été recensés en Belgique en 2017. En France, ce chiffre s'élève à plus de 650.000.

Deux personnes meurent chaque jour sur leur lieu de travail.

Le projet germe il y a deux ans lors d'une réunion de chantier aux Cliniques Universitaires St Luc, à Bruxelles. Gaëtan Mukeba-Harchies réalise à cet instant qu'il n'existe aucune technique permettant de pointer les difficultés et les risques inhérents à l'intervention d'un travailleur externe sur un site inconnu. L'idée semble évidente : utiliser les nouvelles technologies pour anticiper et éviter les accidents.

Accompagné de Choi Lemmans, son associée, Gaëtan Mukeba-Harchies élabore un cahier des charges et se tourne vers un informaticien pour la conception IT. GLOBAL CONNECTION APPS voit le jour.

L'application propose deux solutions digitales intuitives permettant de prévenir les accidents de travail.

OVERVIEW MOBILE est axé sur la sécurité des travailleurs. Il transmet des informations quant aux équipements nécessaires lors des interventions, mais aussi sur les consignations. Cette solution pro-

“  
**OVERVIEW MOBILE est axé sur la sécurité des travailleurs.**  
”

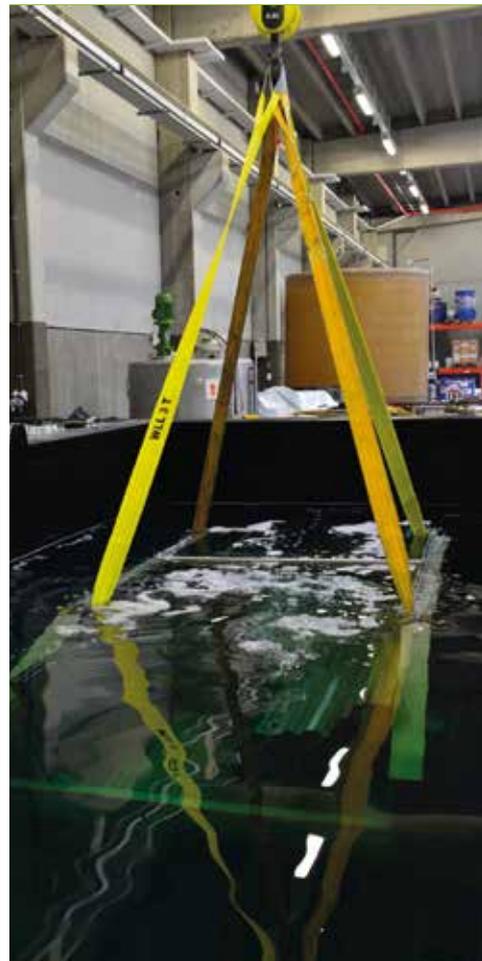
pose également de localiser au mètre près des travailleurs en détresse. L'entrepreneur explique : « Cela peut paraître absurde de parler de localisation à si courte échelle et pourtant, lorsqu'un travailleur intervient dans une station d'épuration de Bruxelles comme VEOLIA, cela peut sauver des vies. Avec ces 48.000m<sup>2</sup> de plateau contenant des eaux, des bassins, des zones métalliques, le site peut être dangereux pour un travailleur isolé en difficulté. »

OVERVIEW SCENARIO a pour objectif de renforcer la culture de prévention. « Développée en concertation avec le MIC (Microsoft Innovation Center), l'application détecte les situations anormales. Elle peut, par exemple, indiquer si un travailleur a oublié son casque, si une personne est entrée en zone pour laquelle elle n'est habilitée. Ici, on agit avant le possible accident. Cet outil permet également de collecter des statistiques de risques. Une fois analysées, elles permettent de pointer les manquements récurrents et donc d'organiser des séances d'information pour le personnel. »



Aujourd'hui, GLOBAL CONNECTION APPS emploie quatre personnes mais au regard de l'innovation de son service, la start-up peut être ambitieuse. « Notre objectif, c'est de devenir leader sur le marché européen dans le secteur solution digitale dédié à la sécurité des travailleurs en milieu industriel et sur chantier. Nous espérons renforcer notre équipe pour continuer à développer notre produit. Nous avons déjà rejoint le quartier numérique installé à Froyennes et grâce au soutien d'Entreprendre.wapi, nous espérons agrandir l'équipe à 35 personnes pour 2023. La plateforme économique a été un réel soutien. Si nous avons les idées, l'équipe d'Entreprendre.wapi nous a accompagnés dans nos recherches et dans nos démarches de communication pour affiner notre Business Model.





## CROISSANCE ET CONSTRUCTION D'UN BÂTIMENT DANS LE PARC ORIENTIS

Créée en 2008, Technochim s'est établie à Ath en 2015. La société est spécialisée dans les traitements chimiques, mécaniques et électrochimiques des métaux.

Technochim a développé une expertise pointue dans le domaine du traitement de l'acier inoxydable, et notamment dans les techniques de "derouging" auprès de l'industrie pharmaceutique.

Technochim, intervenant régulièrement sur le site de ses clients, reçoit depuis quelques années de plus en plus de demandes de traitement à réaliser dans ses ateliers. En outre, Technochim propose depuis peu un service supplémentaire de polissage mécanique des surfaces mais également, sa dernière et récente innovation ; le COATIX, un revêtement céramique qui s'applique sur les surfaces métalliques. Les propriétés prometteuses et la large gamme d'application du COATIX ont rapidement attiré l'attention de multiples secteurs d'activités.

COATIX est un revêtement céramique qui fournit des possibilités exceptionnelles d'adaptation électrique, optique, anticorrosif, anti-encrassement, mécanique mais aussi, par sa gamme de couleurs, des propriétés esthétiques pour des applications diverses. Pour ce faire, Technochim a investi dans une cabine de coating adaptée dans ses ateliers.

Vu l'ampleur « VV-prime » du développement de ses activités, les bâtiments techniques et administratifs sont aujourd'hui devenus trop petits. Un nouveau bâtiment attenant au hall actuel est actuellement en cours de construction. Y seront également stockés les substances et consommables dangereux et ce selon les principes et les valeurs de Technochim à savoir dans le respect des règles environnementales qui s'imposent. « The last but not the least » ... La société emploie plus de vingt personnes dont la plupart de souche athoise !

SOUTENU PAR



## LE 'GROUP VANDECASTEELE' REPREND LES ACTIVITÉS DE VANNESTE/OPEL

Concessionnaire Opel sur Mouscron et Tournai, la famille Vanneste cherchait depuis quelque temps un repreneur pour pérenniser l'activité de ses concessions automobiles. C'est désormais chose faite avec le Group Vandecasteele, distributeur Peugeot depuis plus de 50 ans à Mouscron, Tournai, Courtrai, Ath et Péruwelz. Les deux structures partagent notamment un esprit familial et mettent depuis toujours le client au centre de leurs préoccupations.



Info : [www.vandacsteele.eu](http://www.vandacsteele.eu)

Membre  
CCIwapi



## NOUVELLE EXTENSION POUR VPRINT

A l'étroit dans ses installations actuelles, l'entreprise mouscronnoise Vprint a décidé de racheter le dépôt de la brasserie voisine (Bataille). Vprint pourra ainsi prolonger son site. L'investissement s'élève à 3 millions d'euros et devrait créer 10 nouveaux emplois. Vprint est une société spécialiste du document de marketing direct. Grâce à ses 140 collaborateurs, l'entreprise accompagne ses clients pour maximiser l'impact de leur communication.



Membre  
CCIwapi

Info : [www.vprint.be](http://www.vprint.be)



## COSUCRA SIGNE UN ACCORD COMMERCIAL AU MEXIQUE

Dans le cadre de la mission économique au Mexique, la société de Wallonie picarde CO-SUCRA a signé un partenariat de distribution exclusif avec le pays d'Amérique latine. « Nous allons, grâce à cet accord, pouvoir distribuer nos ingrédients ici au Mexique », explique le directeur commercial Eric Bosly. L'entreprise wallonne vise les 3,5 millions d'euros de chiffre d'affaires dans les 3 ans. COSUCRA est active dans la production et la commercialisation de protéines végétales.



## KALOGA : COMMERCER ÉQUITABLEMENT

93% des décisions d'achats sont influencées par internet et seulement 1 indépendant sur 3, en Wallonie picarde, utilise internet comme vecteur de réussite. Les petites et moyennes entreprises n'ont pas souvent les moyens de se payer une stratégie marketing : Résultat : elles ne sont pas équipées pour faire face aux grandes entreprises qui sont elles, présentes numériquement.

Rémy Bouckaert, passionné de marketing et des entreprises de sa région, a donc décidé de lancer une entreprise de marketing digital réservée aux entrepreneurs qui veulent ajouter une dimension locale à leur activité. Epaulé par Entreprenre.wapi, il propose différents packs allant de 150€/mois à 450€/mois ainsi que des services sur mesure.



SOUTENU PAR



Info : [www.kaloga.be](http://www.kaloga.be)

## LES BRIQUETERIES DE PLOEGSTEERT REPRENENT PREFAXIS



Depuis le 16 janvier, « Les Briqueteries de Ploegsteert » ont repris les activités de la société Prefaxis, producteur de murs creux en béton. Le groupe a opté pour cette reprise afin de renforcer ses activités en préfabriqué au moyen de produits complémentaires. L'ensemble du personnel sera conservé.

En plus des murs céramiques préfabriqués, il sera donc désormais aussi possible de disposer de murs creux en béton. De cette manière, Ploegsteert évolue vers un guichet unique pour des éléments préfabriqués.



Membre  
CCI wapi

Info : [www.ploegsteert.com](http://www.ploegsteert.com)

# SALONS D'ENTREPRISES :

Il est indispensable pour une entreprise d'améliorer sa visibilité et pour un dirigeant d'étoffer son carnet d'adresse... A ce titre, participer à des salons professionnels s'impose comme un passage obligé. On recense plus de 2.000 salons professionnels en Europe et en moyenne, 4 entreprises sur 10 exposent à un salon au moins par an. Les salons peuvent représenter jusqu'à 80% du budget communication des PME-PMI, et près de 50% pour les grandes entreprises.

Mais quels sont les avantages de participer à un salon? Faut choisir un salon régional ou national ? Comment s'y préparer? Comment mesurer les retombées ? Autant de questions auxquelles vous trouverez réponse dans ces témoignages.



**STALIFT est une entreprise de fourniture et placement d'ascenseur privatif, monte-escalier, monte-charge, ascenseurs sur mesure, ... Elle assure également la maintenance multimarques de tous les ascenseurs du marché avec un service 7/7 et 24h/24.**

## TÉMOIGNAGE DE SIMON STELLIAN, MANAGING & TECHNICAL DIRECTOR.



Info : [www.stalift.be](http://www.stalift.be)

**Vous étiez exposant au salon BATIRAMA, pourquoi avoir choisi d'y participer ?**

Nous y participons maintenant depuis 9 ans et le succès est chaque fois au rendez-vous, BATIRAMA est un salon au rapport qualité/prix intéressant. Il s'agit en plus de faire valoir notre ancrage régional aux personnes qui ne nous connaissent pas encore.

**Pourquoi avoir choisi un salon régional (et non national) ?**

Nous avons commencé par BATIRAMA. Durant 5 ans, nous avons ensuite participé dans la foulée à BATIBOUW. Nous nous sommes rendu compte que la vitrine régionale est bien meilleure. Beaucoup de personnes attachent une importance à faire travailler le local. De

plus, la qualité des contacts est plus impactante dans un salon régional que national. Pour participer à un salon national, il faut avoir impérativement une structure développée. C'est très compliqué de gérer les rendez-vous clients, les installations et le service après-vente.

**Avez-vous l'opportunité de toucher un nouveau public via ce salon ?**

Oui, chaque année nous nous rendons compte que les mentalités évoluent. De nombreuses personnes ont une crainte du tarif d'un ascenseur. Quand on leur parle d'un prix de base (pour 2 niveaux) débutant à 18.000 € HTVA et une emprise au sol démarant à 0,8 m2, les personnes qui pensent à leur avenir prennent des renseignements

et même si l'installation ne se fait pas directement, l'emplacement est prévu.

**Conseillerez-vous à un chef d'entreprise d'y participer ?**

Oui, si l'on travaille de manière sérieuse et professionnelle, l'investissement est rentable et la visibilité de l'entreprise est accrue.

**Effectuez-vous un suivi après salon ?**

Lors du salon, une fiche de contact est remplie pour chaque personne intéressée et un suivi individuel des clients est opéré. **80% de nos contacts sur le salon sont concrétisés en règle générale.** Mais cela peut parfois prendre des mois voire des années



**WALUP.BE est une plateforme d'entrepreneurs qualifiés pour travaux. Cette plateforme permet de trouver facilement et rapidement une entreprise de qualité dans le secteur de la construction. Walup.be met en relation entreprises et particuliers sur un seul et même site internet.**

## TÉMOIGNAGE DE MARINE LEBLANC, GESTION CLIENTÈLE



**Vous étiez exposant lors du dernier BATIRAMA, pourquoi avoir choisi d'y participer ?**

En plus d'être convaincue par l'efficacité et l'impact de la communication du salon (puisqu'en plus nous nous occupons), nous sommes persuadés de la visibilité que nous offre celui-ci. BATIRAMA est pour nous l'occasion d'aller à la rencontre de potentiels utilisateurs du site, d'expliquer en détail son histoire, son fonctionnement et ce qui fait de Walup.be, un outil unique en son genre ! Ces deux week-ends nous permettent également de croiser de nouvelles entreprises ou encore, de tisser davan-

tage de liens avec celles déjà présentes sur le site.

**Les retours commerciaux sont-ils intéressants ?**

Durant la période de salon, nous augmentons sensiblement le taux de fréquentation du site et d'année en année, le nombre d'utilisateurs. **Nous observons une augmentation du nombre de demandes de devis passées sur Walup.be en février (mois qui suit le salon) avoisinant les 20%.**

**Avez-vous l'opportunité de toucher un nouveau public via ce salon ?**

En effet, comme aujourd'hui internet est multigénérationnel (tout le monde reçoit désormais ses factures dans sa boîte mail, etc.), le public s'est sensiblement élargi. Les visiteurs de BATIRAMA sont très éclectiques, ils varient du jeune couple aux retraités. BATIRAMA se veut accessible, proche de chez eux et convivial de surcroît ; il attire de nombreux futurs utilisateurs de Walup.be.

# UNE VITRINE INDISPENSABLE ?

LES POMPES NEPTUNE, entreprise familiale tournaisienne, ont fêté leurs 60 ans l'an dernier. La société produit des pompes destinées à la récupération des eaux de pluie pour alimenter les habitations ainsi qu'au relevage des eaux claires usées ou chargées. Les pompes Neptune sont également actives dans la partie filtration d'eau de pluie. Neptune Technics pour sa part, est active dans le secteur des industries et des collectivités en fourniture, maintenance et usinage.



## TÉMOIGNAGE DE ALAIN HEYMANS

Pompes  
**Neptune**



Info : [www.pompes-neptune.be](http://www.pompes-neptune.be)

**Vous étiez exposant lors du dernier BATIRAMA, pourquoi avoir choisi d'y participer ?**

Nous sommes présents à BATIRAMA depuis sa création. En tant qu'acteur économique initialement régional, ce salon constituait une vitrine intéressante pour promouvoir le savoir-faire des Pompes Neptune. Depuis de nombreuses années maintenant, nos produits sont distribués partout en Belgique via les grossistes nationaux ainsi que dans le Nord de la France.

**BATIRAMA constitue le seul salon**

**auquel nous participons.** Par contre nous sommes présents sur des salons comme Ath, Mons, etc... via des clients installateurs fidèles à notre marque.

**L'investissement « temps/finance » est-il intéressant ?**

Il est difficile d'estimer les retombées réelles de BATIRAMA et ce pour différentes raisons :

- Cela concerne en règle générale des projets à moyen ou long terme dont les retombées ne sont pas immédiates.
- Les personnes intéressées peuvent

s'adresser à un installateur, sans passer nécessairement par Neptune en direct.

Par contre, il faut savoir qu'en 2019 nous avons eu +/- 400 contacts pour des projets concrets (rénovation, nouvelle habitation, etc...).

**Côté organisation, que faut-il prévoir ?**

Nous avons en permanence deux personnes de l'entreprise sur le stand. La préparation demande quant à elle +/- 2 jours de mains d'œuvre à 2.

ACTIVE SÉCURITY propose des services de gardiennage au bénéfice des entreprises, des particuliers, des personnes morales de droit public et aux associations culturelles, sportives et folkloriques. Ces services sont notamment constitués de patrouilles, d'intervention après déclenchement d'alarme, de gardiennage de biens mobiliers et immobiliers avec ou sans chien ainsi que le contrôle de personne dans le cadre du maintien de l'ordre et de la sécurité dans des lieux accessibles ou non au public.



Info : [www.activesecurity.be](http://www.activesecurity.be)

## TÉMOIGNAGE DE FRANÇOIS MONPAYS, DIRECTION OPÉRATIONNELLE

**Vous étiez exposant lors du dernier BELHABITAT, pourquoi ?**

Nous avons répondu présents car ce salon était axé sur des entreprises locales sélectionnées pour leur professionnalisme et leur notoriété. ACTIVE SECURITY se voulant proche de son rayon d'action, le salon Belhabitat était une opportunité à ne pas manquer.

**Les retours commerciaux sont-ils in-**

**téressants ?**

**Oui, plus de 20 rendez-vous dont 7 ont déjà débouchés sur un nouveau contrat.**

**Avez-vous l'opportunité de toucher un nouveau public via ce salon ?**

Oui, beaucoup de particuliers qui ignoraient que nos services étaient également disponibles pour eux : interventions alarme, rondes durant les

vacances, gardiennage des habitations durant une cérémonie d'enterrement, de mariage,...

**Conseillerez-vous à un chef d'entreprise d'y participer ?**

Oui, outre les contacts clients, le contact avec les autres exposants permet également d'agrandir son réseau professionnel.

L'entreprise UriVabo propose un service relatif à l'aménagement de sanitaire écologique, économique, hygiénique et design. Elle propose des aménagements lors de restauration ou nouveau bâtiment (plan d'aménagement) avec le produit en situation.



## TÉMOIGNAGE D'OLIVIER CODDENS

UriVabo



**Vous étiez exposant lors du dernier BELHABITAT, pourquoi ?**

C'est sur invitation des organisateurs que j'ai participé au salon BELHABITAT. UriVabo est un produit innovant qui convenait parfaitement au corner innovation du salon. La situation de BEL-

HABITAT, à deux pas des frontières linguistiques, est un atout indéniable pour se faire connaître.

**Vos impressions ?**

J'ai eu l'opportunité de participer pour un coût réduit et ce pour quatre jours. **La visibilité a été**

**importante car +/- 2800 visiteurs y sont venus.**

Les contacts ont été intéressants, je vais maintenant entamer la 2<sup>ème</sup> étape, celle de les recontacter. BELHABITAT est un salon convivial doté d'une belle organisation grâce à deux frères motivés.

## ANNÉE 2018 RECORD POUR LA RESSOURCERIE

L'activité de la Ressourcerie ne cesse de croître. L'année dernière, plus de 1.625 tonnes de biens réutilisables ont été traitées dans ses magasins. Il s'agit d'une augmentation de 24% par rapport à 2017. Et c'est surtout à Mouscron que les ventes ont explosé avec une augmentation de pièces vendues de plus de 46,9%. A Tournai et Ath, elle s'élève respectivement à 32,2% et 26,6%. En 2018, la Ressourcerie a aussi engagé 13 nouveaux collaborateurs, pour porter le total à 91.

Les différentes antennes proposent du textile, de la vaisselle, du mobilier, de l'électroménager, des jouets, du matériel de puériculture, des supports médias (vinyls, livres, cd, etc) ...

Membre  
CCI wapi

Info : [www.recasbl.be](http://www.recasbl.be)



## MULTIPLICATION DES ACTIONS " CLIMAT " À LA CHAMBRE DE COMMERCE

**Parler du climat, c'est bien ! AGIR, encore mieux.**

Le 28 février, la CCI WAPI a convié les entreprises de la région à se mobiliser et à tourner la vanne de chauffage de 2°. Pour montrer l'exemple, toute l'équipe de la CCI WAPI avait enfilé un pull (et des lunettes vu les premiers rayons du soleil) avant de tourner le thermostat.

Quelques jours plus tard, une deuxième action se mettait en place : Plus de PMC !

Désormais, tous les employés sont équipés de gourdes et peuvent avoir accès à des boissons pétillantes en carouche. Des bouteilles en verre complètent l'offre des rafraîchissements.

Et vous ? Quelles sont les actions RSE de votre entreprise ? Partagez vos idées avec la CCI WAPI : **Facebook - Chambre de Commerce et d'Industrie de la Wallonie Picarde**



# ILS SE SONT DISTINGUÉS

## B-SIDE : LAURÉAT EUROPÉEN IOT4INDUSTRY

Agence web fondée voici 18 ans, B-Side a développé une application intuitive - intitulée MOBINOME - qui a bouleversé le monde des RH.

En collaboration avec deux autres PME wallonnes et une grande entreprise française, l'entreprise a aussi mis au point IOT4PM. Cette solution vise à répondre aux problèmes rencontrés par les mécaniciens en charge de la gestion de flotte d'engins de chantier. IOT4PM a été retenu parmi les 20 lauréats de l'appel à projets européen du programme IOT4Industry soutenu par le pôle Mecatech et promu par Innova-Tech.

Concrètement, IOT4PM collectera (ou calculera via ses propres capteurs) les index moteurs sensibles d'engins de chantier (température d'huile, ...), les transmettra en bluetooth à l'app mobile de Mobinome qui les transmettra à son tour en 4G à son logiciel de gestion de maintenance assistée par ordinateur. Lequel enverra, en cas d'anomalies, des alertes par email ou SMS aux mécanos.

Pour développer son prototype, Bside a obtenu un budget européen de 60.000€. Rendez-vous dans quelques mois.



Membre  
CCI wapi

Info : [www.bside.be](http://www.bside.be)

## ILS ONT REJOINT LA CCI WAPI :

### 1. IMALC

BUSINESS PARK



Michel Bodson



[www.tournai1.com](http://www.tournai1.com)

### 2. VALEO

EQUIPEMENTS POUR VÉHICULES  
AUTOMOBILES



Matthieu Polloni



[www.valeo.com](http://www.valeo.com)

### 3. KAP SERENITE

SPÉCIALISTE EN COPILOTAGE  
D'ENTREPRISE



Fabien Kroner



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

### 4. DOMINIQUE LEMAL

CRÉATEUR DU PEP'S



Dominique Lemal



[dominiquelamal@hotmail.com](mailto:dominiquelamal@hotmail.com)

### 5. EUROBUROTIC

CONCESSIONNAIRE XEROX



Jonathan Davasligil



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

### 6. GEYSEN

MAINTENANCE & PROJETS  
INDUSTRIELS



François Flament



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

### 7. STAPHYT

EXPÉRIMENTATION AGRONOMIQUE



Xavier Bourgeois



[www.staphyt.com](http://www.staphyt.com)

### 8. BE.WAN

LOGICIELS DE GESTION



Franky Vanraes



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

### 9. INSUNAS

FORMATIONS



Rob Van Der Glas



[robvdg@gmail.com](mailto:robvdg@gmail.com)

# AGENDA

## ENTREPRENDRE WAPI

### Entreprendre en Wallonie picarde ? Rien de plus simple !

Vous avez un projet ? Vous avez lancé votre startup ? Vous développez votre entreprise ? Inscrivez-vous au PRINTEMPS 2019, organisé en 3 niveaux distincts : Hypothèse, Thèse et Démonstration.

- L' "HYPOTHESE" amène à la mise en place d'un modèle économique qui permet de partir dans la bonne direction.
- ✓ Dès le 3 avril 2019, de 9h à 12h, à Frasnes le mardi, à Froyennes/Villeneuve d'Ascq le mercredi ou à Enghien le vendredi.

- La "THESE" est la validation financière du modèle économique, la construction du Business Plan
- ✓ Dès le 4 avril 2019, de 9h à 12 h, le jeudi à Froyennes, Ath ou Mouscron/ Tourcoing.

- La "DEMONSTRATION" vise à s'assurer du bon développement de votre activité et à mettre en œuvre les actions correctrices éventuelles
- ✓ Dès le 17 avril 2019, un jeudi toutes les 4 semaines à Froyennes.

Dates et Lieux : <https://programme-printemps2019.eventbrite.fr>

Programme en partenariat avec :



### NOTES

# AGENDA

## DE LA CCI WAPI

### AVRIL

MARDI 23 - RÉFORME DU CODE DES SOCIÉTÉS  
Petit-déjeuner transfrontalier

JEUDI 25 - RENCONTRE DES NOUVEAUX MEMBRES

### MAI

VENDREDI 3 - LA MOBILITÉ  
Conférence de l'Union Wallonne des Entreprises

MARDI 7 - BUSSINESS DAYS GERMANY  
Agro-alimentaire en Allemagne

JEUDI 16 - LE CROWLENDING  
Séance d'infos

JEUDI 23 - ASSEMBLÉE GÉNÉRALE  
Chambre de Commerce et d'Industrie de Wallonie Picarde

Info : [www.cciwapi.be](http://www.cciwapi.be)

### PERSONNES À CONTACTER

Entreprendre.Wapi

Quai Saint-Brice 35

7500 Tournai

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

[info@entreprenrewapi.be](mailto:info@entreprenrewapi.be)

Éditeur responsable : CCI Wapi

Chef d'édition : Camille Desauvage

Diffusion : 2000 ex.

Maquette, mise en page : DICTON SPRL

Imprimerie : Imprimerie Parmentier



CCI WALLONIE PICARDE asbl  
Rue du Follet 10, bte 003  
7540 Kain  
[www.cciwapi.be](http://www.cciwapi.be)  
[info@cciwapi.be](mailto:info@cciwapi.be)



IDETA s.c.r.l.  
Quai Saint-Brice 35  
7500 Tournai  
[www.ideta.be](http://www.ideta.be)  
[ideta@ideta.be](mailto:ideta@ideta.be)



IEG  
Rue de la Solidarité 80  
7700 Mouscron  
[www.ieg.be](http://www.ieg.be)  
[communication@ieg.be](mailto:communication@ieg.be)



WAP Invest  
Rue Defacqz 17, bte 2  
7800 Ath  
[www.wapinvest.be](http://www.wapinvest.be)  
[invest@wapinvest.be](mailto:invest@wapinvest.be)



LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL  
ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR