

AGENDA

Infos & Inscriptions : www.akt-ccih.be/agenda
Tous nos tarifs sont HTVA (21%)

Suivez-nous sur nos différents réseaux sociaux



EVENTS

1 DÉC - EN LIGNE

De 8h00 à 18h00

CHAMBERS EXPORT DAY



Belgian Chambers vous invite à ne pas manquer la 4ème édition de Chambers Export Day. Profitez de rencontres vidéo individuelles avec les chambres bilatérales du monde entier, toutes membres des Chambres de Commerce belgo-luxembourgeoises à l'étranger (BLCCA).

Tarifs : gratuit sur inscription. S'inscrire sur <https://events.conversationstarter.net/e/ced25>

CONTACT EXPORT :

071 53 28 77

ANNE.FRANCOISE.MEUTER@AKT-CCIH.BE

27 JANV - CHARLEROI GRAND PALAIS

De 18h à 22h30

COCKTAIL DE NOUVEL AN



Moments forts de la soirée :

- Vœux du nouveau Directeur d'AKT CCIH et de son Président
- Match d'improvisation théâtrale, qui opposera 2 équipes, sur le thème de l'entrepreneuriat.

- Cocktail dinatoire & networking

Tarifs : 70 € HTVA (84,7 € TVAC) pour les membres – 90 € HTVA (108,9 € TVAC) pour les non-membres.

CONTACT EVENTS :

071 53 28 80/71 - EVENTS@AKT-CCIH.BE

9 DÉC - OBOURG

De 9h30 à 14h00

VISITE D'ENTREPRISE : HOLCIM



Venez découvrir la cimenterie HOLCIM à Obourg (Mons) et son projet GO4ZERO pour la production de ciments décarbonés. Présentation suivie d'une visite guidée du site. Clôture par un buffet-sandwiches networking.



Tarifs : 40 € HTVA (48,4 € TVAC) pour les membres – 60 € HTVA (72,6 € TVAC) pour les non-membres. Nombre de places limité.

CONTACT EVENTS :

071 53 28 80/71 - EVENTS@AKT-CCIH.BE

CLUBS

Relance ou poursuite de ces trois clubs de formation et de partage d'expériences, à partir de janvier 2026 :

- Club Fleet Manager - cfr. page 1
- Club Douanes
- Club «Entre Soie» : un club 100% dédié aux femmes dirigeantes

CONTACT CLUBS :

0466/32.17.32

Arnaud.tommasetti@akt-ccih.be

ou 0455/115.113

Olivier.hendrickx@akt-ccih.be



JOYEUSES FÊTES
&
BONNE ANNÉE 2026 !

FORMATIONS

10 DÉC - LA LOUVIÈRE

De 10h00 à 15h45

ATELIERS PRATIQUES de sensibilisation aux cyber-risques

Trois expériences interactives pour découvrir, comprendre et agir face aux menaces numériques : 1. Fresque de la cybersécurité 2. Escape Game 3. Exercice de crise

Gratuit, lunch y compris, dans le cadre de la campagne lancée par le SPF Economie, avec le cabinet Headmind Partners.

12 DÉC - LA LOUVIÈRE

De 13h30 à 16h30

« Boostez votre productivité avec l'IA intégrée à Microsoft Office »

Par Salomon Besso, formateur IA
Prérequis : Licence Microsoft 365 avec Copilot activé.

Tarifs : 150 € HTVA (181,5 € TVAC)

pour les membres, 225 € HTVA (272,25 € TVAC) pour les non-membres.

CYCLE INTERNATIONAL

22 & 27 JANV

LA LOUVIÈRE

De 13h30 à 16h30

« Exporter hors UE : maîtrisez les règles... avant qu'elles ne vous mettent au tapis. »

Par Véronique Koninckx, MSBD.

Tarifs : Gratuit pour les membres d'AKT CCI Hainaut et les clients de Burniaux Consulting. 140 € HTVA (169,40 € TVAC) par séminaire pour les non-membres.

Lieu : Hôtel Ibis Styles La Louvière

CONTACT FORMATIONS :

065 22 65 08 ET 065 63 25 68

FORMATIONS@AKT-CCIH.BE

PARTENAIRE FORMATIONS :



AKT CCI HAINAUT ASBL

CHARLEROI (siège social)

Av. Général Michel, 1C - 6000 Charleroi
Tel : +32 (0)71 32 11 60

INFO@AKT-CCIH.BE | WWW.AKT-CCIH.BE

MONS-BORINAGE

Parc Initialis - Bd A. Delvaux, 15 - 7000 Mons
Tel : +32 (0)65 22 65 08

PARTENAIRE
STRATÉGIQUE D'AKT :



NOS PARTENAIRES
STRUCTURELS :



ENCRAGE

Les actualités d' AKT CCI Hainaut

INTERVIEW

Benoit MOONS
Futur "ancien" Directeur
d'AKT CCI Hainaut

PAGE 2



FOCUS

Google renforce son
ancrage hennuyer

PAGE 3

AGENDA

27 janvier à
Charleroi : Cocktail
de Nouvel An

PAGE 4



CLUB FLEET MANAGER : C'est reparti pour une 3ème saison !



Le Club Fleet Manager est un espace privilégié de rencontre, de réflexion et de partage d'expériences entre professionnels de la gestion de flotte et de la mobilité d'entreprise. Conçu comme un véritable réseau d'échanges, il réunit chaque année des responsables de flotte, gestionnaires RH, responsables financiers, et experts du secteur automobile autour de thématiques actuelles et stratégiques.

Une saison s'étend sur une année complète, rythmée par quatre réunions soigneusement organisées. Chacune d'elles aborde un sujet concret lié à la gestion de flotte et à l'évolution de la mobilité, offrant ainsi un panorama complet des tendances, des bonnes pratiques et des innovations du secteur.

Pour cette troisième saison, le Club mettra l'accent sur plusieurs thématiques majeures :

- La transition énergétique, avec un focus sur les stratégies d'électrification et les solutions de mobilité durable.

- L'optimisation financière et le TCO avancé, pour une gestion performante et maîtrisée des coûts.
- La digitalisation et le data-driven fleet management, véritables leviers d'efficacité et de pilotage stratégique.
- La réforme du budget mobilité prévue pour 2026, afin d'en comprendre les implications et d'aider les entreprises à s'y préparer efficacement.

Le Club Fleet Manager se positionne comme un acteur clé dans l'accompagnement de la transition vers une mobilité plus durable, plus intelligente et économiquement responsable.

CONTACTS :

- Arnaud.tommasetti@akt-ccih.be
ou 0466/32.17.32
- Olivier.hendrickx@akt-ccih.be
ou 0455/11.51.13
- Natacha.adams@akt-ccih.be
ou 071/ 53 28 73

ÉDITO

Là où souffle le vent

« La seule constante, c'est le changement », nous rappelait Héraclite il y a bien longtemps. Cette vérité résonne tout particulièrement à ce moment de ma vie. Après deux décennies passées à d'autres expériences, je retourne aujourd'hui au cœur d'une équipe remplie de passion, de rigueur et de cette sincère envie de faire les choses correctement. Dès janvier, je m'engagerai au sein de cette énergie collective auréolée d'une promesse simple : préserver cette dynamique et cette confiance, pour que la boucle ne se rompe pas, qu'elle rebondisse, s'envole, redessine l'horizon où chacun puisse trouver la force d'avancer.

Une autre boucle vient de franchir un cap, avec la validation par le Conseil d'État de la Boucle du Hainaut. C'est une infrastructure vitale, nécessaire pour notre transition énergétique. L'assurance d'un approvisionnement fiable (et espérons compétitif) pour nos entreprises. C'est une colonne vertébrale qui soutiendra l'innovation et le développement dans une région qui doit rester dynamique et attractive.

Pour structurer nos missions selon les besoins des entreprises, un dialogue constant est essentiel. C'est un échange vivant, porté par les défis d'aujourd'hui. Soutenir, encourager, accompagner, c'est la meilleure façon pour chacun de grandir, d'innover et de s'ancrer durablement. Ensemble, en cultivant ce lien, nous traçons des chemins neufs, poussés par les vents du changement.

Enfin, un vœu pour clore : aux éoliennes qui grattent le ciel au large de nos côtes, et avec un peu d'avance à Benoit, notre futur « ancien » Directeur, je souhaite bon vent. Que le souffle vous porte haut, loin et toujours libre.

Patrick Fasbender, nouveau Directeur d'AKT CCIH



BENOÎT MOONS Directeur d'AKT CCI Hainaut

Benoît Moons, Directeur de la CCI Hainaut - devenue AKT CCI Hainaut - depuis 29 ans, a pris la décision de mettre un terme à sa carrière. Avant de quitter ses fonctions en janvier 2026, il nous a accordé cette dernière interview.

Quelles ont été, selon toi, les étapes les plus marquantes de ta carrière (29 ans) en tant que Directeur de la CCI Hainaut ?

La première étape marquante a été le rapprochement des 3 Chambres, celles de Charleroi, du Centre et de Mons-Borinage, qui sont devenues ensemble CCI Hainaut, dans le cadre de l'accréditation (qui, dans ses critères, exigeait une certaine masse critique).

L'autre étape que je juge vraiment très importante, c'est d'être devenu propriétaire de nos bâtiments à Mons (en 2019) et à Charleroi (en 2007).

La troisième grande étape, c'est l'Alliance qu'on a réalisée avec AKT for Wallonia (ex-UWE), toujours en cours, mais dont les premiers effets commencent à sortir.

De quoi es-tu le plus fier, en quittant tes fonctions ?

Je suis fier d'avoir gagné la confiance de l'équipe, une équipe très solidaire et qui joue collectivement. Malgré certaines difficultés rencontrées dans le passé, il y a toujours eu cette lame de fond présente, qui fait qu'on a continué à avancer ensemble. Pourquoi ? Parce que tout le monde est responsable de ce qu'il fait et est autonome, et sait qu'il peut compter sur les autres pour obtenir de l'aide. Ce sentiment d'être ensemble et d'avancer ensemble fait qu'on a une personne en plus, un fantôme qui n'existe pas. Je suis fier d'avoir pu instiller cette force que nous avons. Si les gens restent – et le turnover est faible dans l'équipe – c'est qu'il y a une volonté collective d'aller vers un projet, en dépit des questionnements inévitables.

Je suis fier aussi d'avoir pu renforcer notre visibilité institutionnelle, qui dans certains domaines est devenue incontournable, grâce au fait que j'ai pu m'entourer, dans mon CA, d'administrateurs qui se sont investis dans toute une série de représentations institutionnelles. Des administrateurs qui servent la Chambre et qui ne se servent pas de la Chambre. Un réel bonheur !

Quels sont les meilleurs souvenirs avec lesquels tu partiras ?

Je ne suis pas très mondain et pourtant je suis obligé d'être un peu partout. Ainsi, j'ai rencontré beaucoup de personnes qui valaient la peine d'être rencontrées, tous azimuts. Des personnes qui m'ont apporté et à qui, je pense, j'ai pu apporter quelque chose. C'est la nature de la personne qui m'a toujours importé, plus que le titre et la fonction. Ce n'est pas le titre qui honore l'homme, c'est la façon dont cette personne honore le titre qui est important.

A titre personnel, je garderai aussi d'excellents souvenirs de nos moments festifs en équipe comme, par exemple, la fête de

Saint Nicolas ou le repas de fin d'année. Il y a quelque chose de magique, on sent une joie d'être ensemble.

Quels sont, selon toi, les grands défis auxquels notre CCI devra faire face dans les prochaines années ?

Le grand défi, c'est de ne pas oublier que nous sommes partie prenante d'un réseau mondial, que nous avons une spécificité et que l'Alliance avec AKT est un moment dans cette chaîne. Ce moment, on le réussit dans le respect mutuel afin de nous renforcer dans la complémentarité. Pour continuer à garder une indépendance locale puisque nous sommes sur le terrain, on doit réussir cette alliance régionale et c'est faisable.

L'autre enjeu, ce sont nos métiers de base. Est-ce que certains de nos métiers historiques – tels que les formalités à l'export – vont être impactés par l'intelligence artificielle et quand ? La situation géopolitique qu'on traverse maintenant, qui génère une incertitude généralisée, est également un enjeu. Jusqu'ici, on a toujours réinventé en permanence nos métiers. Et donc la géopolitique et l'IA vont nous forcer à continuer à être inventifs et créatifs. L'enjeu est de nous réinventer de nouveaux services et produits où on est l'intermédiaire, cette tierce partie de confiance qui fait notre originalité, notre ADN. Si on n'existait pas, on nous inventerait sur cette notion de « tierce partie de confiance ».

Quel serait le dernier message que tu aimerais adresser à nos membres ?

Il faut donner pour recevoir. Personnellement, j'ai beaucoup donné, mais j'ai beaucoup reçu aussi. Quand on intègre cette notion-là, elle fonctionne tout le temps. Si tu donnes, tu reçois. Oui, ne restez pas refermés sur vous-même, allez vers les autres.

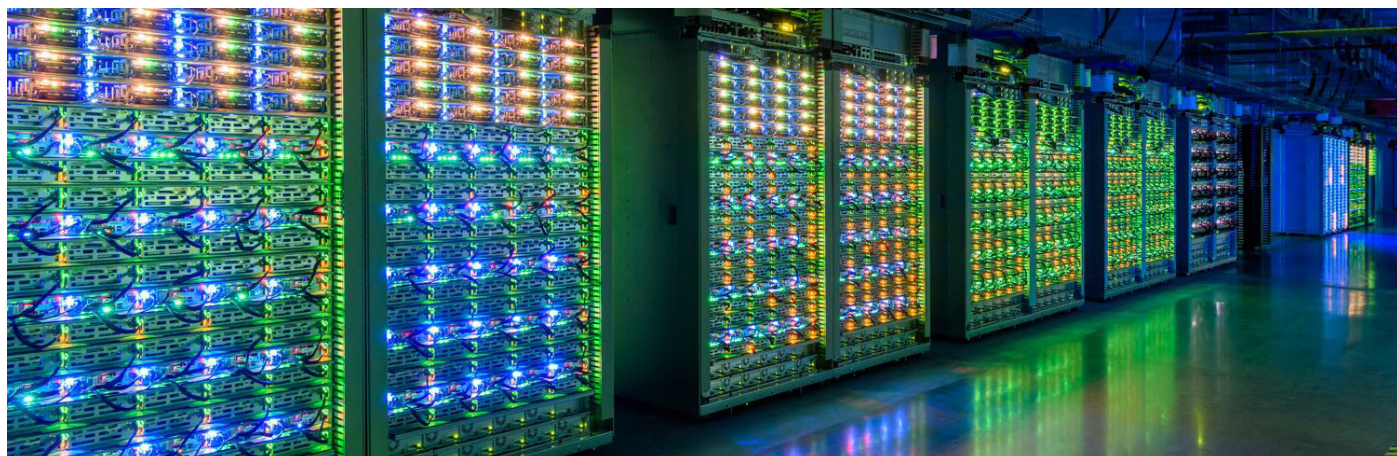
N'hésitez pas à vous investir au sein de la Chambre, dans la défense de la démocratie socio-économique. Nous avons la chance de vivre dans un régime démocratique. Ne laissons jamais filer ça. Une entreprise est au cœur de la démocratie. Le succès de l'économie fait aussi la réussite en partie de la démocratie.

Comment envisages-tu ton futur ? Des projets en vue ?

J'ai énormément de projets dans tous les sens. J'ai des impératifs de nature personnelle et familiale. Au-delà de ça, je veux continuer à pouvoir me lever de bonne humeur et pour ça je dois retrouver une certaine forme de légèreté. Retrouver celle-ci pourrait prendre chez moi diverses formes : jardinage, bricolage, littérature, écriture, voyages... L'Aventure est coin de la rue, il suffit d'avoir cette légèreté et cette curiosité pour la découvrir.

GOOGLE RENFORCE SON ANCRAGE HENNUYER

Un moteur d'emplois et d'opportunités pour les fournisseurs locaux



L'annonce par Google, début octobre 2025, d'un nouvel investissement de 5 milliards d'euros dans ses infrastructures belges confirme l'importance stratégique du Hainaut dans le développement européen du groupe. À Saint-Ghislain, où Google a inauguré son premier data center hors des États-Unis en 2008, cette nouvelle phase d'expansion s'accompagne d'une ambition claire : poursuivre la croissance avec les acteurs économiques locaux.

Des partenaires régionaux et de longue durée

Depuis plus de quinze ans, Google collabore avec des entreprises hennuyères. « On préfère capitaliser sur une relation à long terme que rechercher le prix le plus bas », nous explique Frédéric Descamps, Directeur du site.

Au-delà de la phase de construction, l'opération quotidienne des centres de données nécessite aussi un large éventail de compétences et de services. Le groupe s'est ainsi entouré de prestataires régionaux pour la sécurité (Securitas) la logistique (GXO), la maintenance (Technord et Verdon) ou l'entretien des espaces verts.

« C'est une opportunité pour la région de pouvoir fournir des services à des entreprises comme la nôtre », souligne le directeur, qui travaille aussi avec des entreprises de travail adapté pour favoriser l'inclusion. Ainsi qu'avec le FOREM et des centres de formations techniques pour préparer la main-d'œuvre aux besoins du secteur, et pallier, notamment, au manque de connaissance de l'anglais, pourtant bien utile pour travailler chez/avec Google.

Des appels à fournisseurs ouverts et structurés

Les futurs projets, notamment liés à l'intelligence artificielle, donneront lieu à des appels d'offres par lots : électricité, câblage, refroidissement, construction, automatisation, sécurité... « On travaille avec un Project Management Control qui va définir les différents lots pour faire des appels d'offres et, en fonction, il essaiera aussi d'avoir un appui local pour assurer les travaux », précise Frédéric Descamps.

Même lorsque les marchés sont confiés à de grandes entreprises, celles-ci sont invitées à s'entourer de sous-traitants locaux. « Pour nous, c'est quand même très confortable de pouvoir appeler un fournisseur basé dans la région plutôt qu'à l'autre bout de l'Europe lorsqu'une panne survient », confie le directeur.

Des emplois concrets, au-delà du numérique

L'image du "Google de la Silicon Valley" masque souvent la réalité du terrain : la majorité des postes à Saint-Ghislain nécessitent une présence physique quotidienne et, tous, ne relèvent pas de l'informatique, loin sans faut !

On y recrute des ingénieurs et techniciens réseaux, des spécialistes hardware chargés de diagnostiquer et remplacer les composants des serveurs, des électriciens haute et basse tension, des mécaniciens, techniciens en automatisme, spécialistes de la chimie de l'eau pour les systèmes de refroidissement, mais aussi du personnel logistique chargé de la réception, du stockage et du recyclage du matériel. À cela s'ajoutent les agents de sécurité, de maintenance et d'entretien.

Aujourd'hui, le site de Saint-Ghislain compte environ 600 emplois directs et indirects, liés uniquement à l'opération, donc au fonctionnement du centre de données. Avec le nouvel investissement, 300 postes supplémentaires devraient être créés.

Un effet d'onde régional

Selon les études économiques validées par l'UMons, l'impact global pourrait atteindre 15 000 emplois générés par an pendant la phase d'investissement. Mais pour Google, l'essentiel se joue dans la durée : « La construction, c'est un an et demi ; l'opération, c'est tout le reste. On est encore en train d'opérer des data centers construits en 2007. »

À travers cet investissement majeur, Google confirme sa volonté de travailler main dans la main avec le tissu économique hennuyer, combinant innovation, emploi et proximité.

BON À SAVOIR :

AKT CCI Hainaut et Google évaluent la possibilité de relancer un événement "Appels à fournisseurs", sur le même modèle que celui organisé à l'installation du premier data center, afin de mettre en relation les besoins du groupe et le tissu entrepreneurial local.

A suivre donc dans notre **agenda 2026**.