

LE CLUB

Numéro 1 - Été 2025

LA GRANDE INTERVIEW

Entretien avec Laurent Louyet
CEO Louyet Group

|
Family business

B17
LUXEMBOURG

RANGE ROVER SPORT



Land Rover Louyet-Luxembourg

128, Route de Thionville, L-2610 Luxembourg - T. 29.71.74 - www.landrover.lu

0,7-12,5 L/100 KM - CO₂ : 16-283 G/KM (WLTP)

Contactez votre concessionnaire pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule. Modèle illustré équipé d'options et d'accessoires. Donnons priorité à la sécurité.

EDITO

NICOLAS LHOIST - B17 FOUNDER PARTNER

Depuis la reprise du House 17 fin 2022, nous avons parcouru un chemin remarquable.

Ce lieu d'exception, situé au cœur de Luxembourg, est aujourd'hui le cadre de vie et d'échanges du B17, notre club d'affaires en pleine croissance.

En quelques années, le B17 est devenu un véritable carrefour d'idées, de rencontres et de connexions durables. Le taux de participation à nos événements ne cesse d'augmenter, preuve que notre vision d'un club à taille humaine, axé sur la qualité des interactions, répond à un besoin réel.

Nous avons toujours fait le choix de privilégier la qualité plutôt que la quantité. Dans un monde saturé de sollicitations, nous croyons à l'importance de la reconnexion sincère – à soi, aux autres, et à ce qui fait sens. C'est dans cet esprit que nous concevons nos rendez-vous, nos expériences et les moments que nous partageons au B17.

Grâce au House 17, nous avons pu offrir à nos membres bien plus qu'un cadre prestigieux : un environnement pensé pour accueillir des réunions de travail, des repas conviviaux, des célébrations

marquantes ou simplement un moment de respiration dans une journée bien remplie.

Ce lieu est opéré par le groupe Tero, dont la philosophie du « farm to table » et des circuits courts s'inscrit pleinement dans cette approche moderne, responsable et holistique. Chez Tero, les engagements prennent vie jusque dans l'assiette – et au B17, nous en faisons l'expérience chaque jour.

Nous tenons à remercier chaleureusement nos membres pour leur fidélité, leur enthousiasme et leur confiance. Le B17 n'existerait pas sans vous. Grâce à vous, nous construisons ensemble un club d'affaires d'un nouveau genre – inspirant, vivant et tourné vers l'avenir.





Grow. Closer.

Joining forces to offer your wealth an ocean of possibilities.

Wealth Management Investment Management Corporate Finance Fund Solutions

PRÉ FA CE



HENRI LECONTE

Ambassadeur du B17 Luxembourg

Quand on me parle du Luxembourg, je pense immédiatement à un petit pays... avec une très grande âme. *Un lieu où les cultures se croisent, où les ambitions se rencontrent, et où l'humain reste au cœur de tout.*

C'est cette impression – à la fois d'excellence et de simplicité – qui m'a immédiatement séduit dans l'aventure du **B17 Luxembourg**.

J'ai accepté avec fierté le rôle d'**ambassadeur** de ce club pas comme les autres. Pourquoi ? Parce qu'il incarne ce que j'aime profondément : une énergie jeune, une vraie mixité, une ambiance conviviale où l'on parle de projets, bien sûr, mais aussi de passions, de parcours, de vie. Ici, on ne vient pas uniquement pour faire du business – on vient pour **se connecter vraiment**, humainement.

Le **B17**, c'est une communauté ouverte, chaleureuse, bienveillante, où chacun trouve sa place. Et c'est cette dimension sociale, presque familiale parfois, qui rend ce club si différent. On y retrouve des profils variés, des idées qui fument, des sourires, des rires... Et surtout, une **envie commune d'avancer ensemble**.

Ce magazine que vous tenez entre les mains est le reflet de tout cela. Il a été conçu pour **mettre en lumière les membres**, partager leurs histoires, valoriser les initiatives et les rencontres qui font la richesse du club. C'est une vitrine, oui – mais c'est surtout une voix. La voix d'un club qui a du cœur, du talent, et beaucoup d'avenir.

Merci au B17 Luxembourg de m'avoir embarqué dans cette belle aventure. Et bravo à toutes celles et ceux qui en font, jour après jour, un lieu à part.

*à très bientôt au club
et bonne lecture!*

Henri/Conte

ÉDITEUR RESPONSABLE

B17 Luxembourg Sarl
17 rue du Nord
L-2229 Luxembourg

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Nicolas Lhoist
contact@B17luxembourg.lu

REDACTEUR EN CHEF

Arnaud Leballeur
Arnaud.l@b17luxembourg.lu

TIRAGE

6.000 exemplaires

COUVERTURE

Laurent Louyet
Crédit photo : Louyet Group

**RÉDACTION**

Arnaud Leballeur,
Pierre-Yves Lanneau Saint Léger,
Jean Alfonsi

RÉGIE PUBLICITAIRE

B17 Luxembourg Sarl
17 rue du Nord
L-2229 Luxembourg

DESIGN ET MISE EN PAGE

h2a.lu

IMPRESSION

Imprimerie Centrale



L'écodesign : une stratégie durable

Réduire notre impact, c'est aussi repenser la manière de concevoir et de produire. Ce magazine s'inscrit dans une démarche écoresponsable : impression neutre en CO₂, papier recyclé certifié FSC®.

Chaque choix reflète notre volonté de faire mieux, avec moins.

Dans la lignée des engagements du Groupe Tero et du projet Teroir, nous défendons une vision durable, locale et humaine. Parce qu'un message fort mérite un support qui a du sens.

Alors, ne jetez pas le magazine, recyclez-le ou archivez-le!

logos Myclimate, printed in luxembourg et FSC par vos soins

10

LA GRANDE INTERVIEW

Laurent Louyet
CEO Louyet Group



14

BIENVENUE AU CLUB

Le B17 Luxembourg



66

ÉCHAPPÉE BELLE

Le Tero Lodge Francorchamps

03 **EDITO**

Nicolas Lhoist

06 **PRÉFACE**

Henri Leconte

20 **LES TALKS B17 X FORBES**

24 Innovating with Genna Elvin

28 Deep by Post:
une fusion humaine au service de la tech

30 Jean-Paul Olinger:
fiscalité 2.0 au Luxembourg

34 L'avenir du Luxembourg
selon Marie-Jeanne Chevremont-Lorenzini

38 Repensons l'alimentaire

42 **À LA RENCONTRE DES MEMBRES DU B17**

42 LEXTRUST Law Firm : 10 ans d'expertise

44 IN EXTENSO : Entrez l'avenir

46 Raphaël Letinaud-Valroff -
RIZZON Immobilier : un projet modèle

48 Christophe Michel - MINEKO :
Artisanat, design & ambition

50 Stéphanie Breydel de Groeninghe :
Art & business

54 Clos des Rochers :
la pépite de Bernard-Massard

58 **GOOD FOOD, GOOD MOOD**

Terroir - de la ferme à l'assiette

60 **SPORT**

La folie Padel près de chez vous

FAMILY BUSINESS

LA
GRANDE
INTER-
VIEW

LOUYET

*Une saga familiale
d'entrepreneurs*





Entretien avec *Laurent LOUYET*, CEO du groupe LOUYET.

Cher Laurent, pouvez-vous nous présenter le groupe Louyet ?

Le groupe Louyet a été fondé en 1959 à Charleroi par mon grand-père, Léon. Ancien cycliste professionnel, vainqueur du Tour de Belgique 1932 et de 2 étapes du Tour de France 1933, il avait déjà lancé la marque Vélos Louyet en 1946. Un précurseur du commerce de mobilité ! Il fut le premier à vendre la marque BMW en Belgique. En 1973, son épouse, Emma a repris la direction puis en 1980, mon père lui a succédé. J'avais 20 ans lorsque que j'ai rejoint le groupe en 2002 et j'ai pris la succession de mon père en 2013.



Le garage Louyet Charleroi en 1980

Fort de cet ancrage familial historique dans le Hainaut, le groupe s'est progressivement développé dans le Brabant Wallon, Bruxelles, Namur, le Brabant Flamand et le Luxembourg.

Nous couvrons désormais toutes les régions BELUX au travers de plus de 40 concessions représentant les marques premium : BMW, Mini, BMW Motorrad, Rolls Royce, McLaren, Jaguar, Land Rover, Aston Martin, Lotus et Mazda.

Le groupe compte aujourd'hui plus de 1300 employés pour un chiffre d'affaires de près de 800 millions d'Euros ; et nous allons continuer notre développement.

Et qui est Laurent Louyet ?

Je suis évidemment un grand passionné de l'automobile. Dès mon enfance, il n'y pas eu un jour sans que j'aie à la concession. J'ai toujours su que cette entreprise familiale allait rythmer ma vie.

Après des études classiques, j'ai intégré la concession et évolué dans différents départements afin d'apprendre, de me former et de maîtriser toutes les compétences du business.

J'ai clairement beaucoup plus appris lors de ces années d'immersion qu'au cours de mes études.

Votre arrivée à la tête du groupe était évidente ?

Envisagée bien sûr, pour continuer la story Louyet ; mais pas évidente !

Il a fallu que je gagne mes galons, que je travaille beaucoup, que je sois exemplaire et que je montre ma valeur. Le challenge est d'autant plus grand lorsqu'on est le fils du patron.

Les employés et cadres du groupe m'on fait grandir et, le jour où on prend la barre du bateau, tout l'équipage doit avoir une grande confiance dans le capitaine.

A propos de la Story Louyet, pourquoi votre logo est « LL » ?

Ce sont les initiales de mon grand-père, mais aussi celles de mon père et les miennes. Dans cette belle histoire de transmission, tous les enfants Louyet ont un prénom qui commence par « L ». C'est également le cas pour mes deux enfants, Louis et Lola. Ce sigle « LL » est en quelque sorte l'armoire de cette aventure familiale.

Qu'est-ce qui vous a animé dans cette volonté de développement ?

Je voulais dès le départ devenir un leader du secteur automobile en Belgique, que le groupe familial reste indépendant et ne soit pas racheté par un grand. Pour ce faire, l'implantation à Bruxelles était une priorité. On a donc repris un site appartenant à l'importateur ; puis acquis tous les sites voisins lorsque des opportunités se présentaient.

Ceci nous a permis d'avoir une taille de retail suffisante pour devenir un acteur majeur et continuer à progresser. Chaque intégration s'est faite aussi grâce à une administration taillée pour gérer cette expansion. On doit toujours avoir les outils pour gérer une croissance rapide. De plus, dans chaque nouvelle acquisition, nous avons rencontré des collaborateurs de haut niveau qui ont facilité ce développement. C'est un travail d'équipe très bien orchestré.

Résultat : en 11 ans, nous sommes passé de 3 concessions et 2 marques à 40 sites et 11 marques. Mon grand-père a été le premier à vendre des BMW en Belgique et, aujourd'hui, avec un marché devenu hyper concurrentiel, nous sommes le 1^{er} vendeur BMW du pays. Je crois qu'il serait fier de ça !

Vous avez été élu Manager de l'année 2024 par Trends Tendances en Belgique et vous travaillez énormément. Vous faites quelques pauses de temps en temps ?

Oui, je suis touché et honoré d'avoir reçu ce prix. C'est une belle récompense après tout le chemin parcouru. Je le dois pleinement à toutes mes équipes sans qui je ne serai pas là. Le travail est une passion pour moi, et aussi une

obligation : lorsqu'on a plus de 1300 employés, on se sent responsable de leurs familles.

Pour évacuer la pression, je joue au padel, je fais du vélo, je cours, j'essaie de faire un marathon par an, et surtout, je pars faire des grandes virées en moto (BMW, bien sûr !) à l'étranger.

Belgique, Luxembourg, et après ?

En exclusivité, j'ai le plaisir de vous annoncer le rachat de BMW Bayern Avenue Cannes sur la Côte d'Azur. Il s'agit d'une des plus grosses concessions BMW en France et c'est notre première acquisition loin de nos bases en Belgique.

Ce grand pas vers l'international est un nouveau cycle de notre aventure.

Comment voyez-vous l'avenir du marché et votre positionnement ?

Le monde de l'automobile et, de la mobilité en général, est en pleine révolution. Toutes les facettes du marché sont incertaines : les décisions politiques, la transformation vers l'électrique, la mobilité urbaine, la voiture de fonction, voire même l'avenir de l'usage particulier de la voiture.

C'est pourquoi, même si BMW et Mini, restent notre cœur de métier, nous avons diversifié notre catalogue de marques, nous suivons les transformations vers l'hybride et l'électrique, et surtout, nous proposons de nouveaux services.

Nous avons développé des activités complémentaires : locations courte durée pour la jeune génération qui n'est pas focus sur la propriété d'un véhicule, une division « cocoon » dédiée à la préparation de votre voiture, des ateliers de pointe pour l'entretien car les clients gardent leur voiture de plus en plus longtemps ; et enfin des points de vente dédiés au vélo.

Nous distribuons ici encore des marques premium comme Specialized, Trek ou BMC.

Un retour au vélo : encore un beau clin d'œil à Leon Louyet, le fondateur du groupe !

Nous voulons être un partenaire global de la mobilité dans tous les segments.

Pourquoi avoir investi au Luxembourg ?

C'est un choix qui s'inscrit dans la logique de notre expansion : avoir une cohérence géographique avec nos activités existantes en Belgique mais surtout un premier pas à l'international dans un pays dynamique et performant.

On a repris les activités du groupe Arnold Kontz pour les marques anglaises premium Land Rover, Aston Martin, Jaguar et Lotus.

Un groupe fort de 200 employés experts du métier et bien ancrés dans le tissu économique du pays. C'est aussi une reprise basée sur l'humain. Benji Kontz dirigeait le groupe familial fondé en 1917 par son arrière-grand-père et, n'étant pas dans une logique de développement, a été très sensible de nous passer le relais pour un projet qui s'inscrit dans le respect des valeurs familiales.

Une petite anecdote : le fondateur du groupe Kontz, Arnold, avait lui aussi commencé par un commerce de vélo avec son ami François Faber, vainqueur du Tour de France 1909 !

Nous sommes certains que l'expertise Louyet, la notoriété de nos marques et le professionnalisme des équipes luxembourgeoises seront les fondations d'une longue histoire au Grand-Duché.

Parlez-nous de votre nouveau partenariat avec B17 Luxembourg ?

Le groupe Louyet est partenaire des TERO Padel clubs de Bruxelles, Waterloo, Limelette et Namur.

Ce sponsoring sportif nous offre une large visibilité dans ces lieux dédiés au sport et aux événements B2B et B2C. De plus, nous avons une belle synergie avec la famille Lhoist qui a créé le groupe TERO.

C'est une famille d'entrepreneurs, leader dans son domaine, qui crée de nombreux emplois en Belgique et au Luxembourg.

C'était donc cohérent de devenir partenaire d'un lieu TERO au Luxembourg qui héberge en plus, un business club, le B17.

Qu'attendez-vous de ce partenariat ?

C'est l'endroit idéal pour faire connaître le nom Louyet au Luxembourg.

Nos équipes pourront participer à la vie du club, développer leur réseau et organiser des événements.

De mon côté, comme je passe un à deux jours par semaine au Luxembourg, je pourrai profiter du restaurant, y rencontrer des clients et des partenaires ou encore planifier des réunions dans cette superbe maison de maître.

Le B17 est à mon sens le club qui correspond le mieux à notre image, à nos marques et à notre philosophie d'entreprendre.

Je serai ravi de venir aux prochains événements lorsque je serai à Luxembourg.



La concession Aston Martin Luxembourg

→ TEXTE : ARNAUD LEBALLEUR

→ PHOTOS : LOUYET GROUP



Bienvenue
au cœur
du Tero House17

là où naît l'esprit du club



LE CLUB

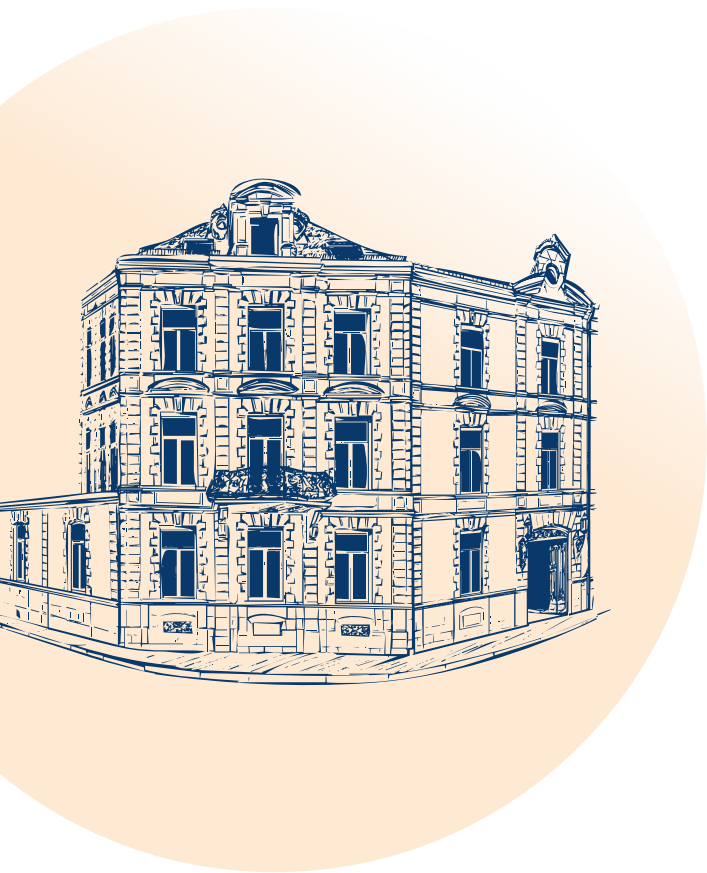
pour entreprendre

On pourrait commencer par l'adresse: 17 rue du Nord, en plein centre historique de Luxembourg. Un immeuble de caractère, niché entre les pavés et les toits de la vieille ville. Mais le B17 Business club, ce n'est pas qu'une simple adresse. C'est une manière différente de créer du lien, de penser le travail, de tisser des relations.

Derrière la porte, la maison vit. On y croise des entrepreneurs, des juristes, des investisseurs, des créatifs, des institutionnels – tous réunis par une même envie: faire partie d'une communauté vivante, ancrée et bienveillante. Ce qui les relie n'est pas un code vestimentaire, ni un rang hiérarchique. Ce qui les relie, c'est une vision partagée du monde professionnel: plus humain, plus direct, plus fluide.

autrement





Une maison habitée

Le B17 a trouvé refuge au sein du Tero House17, une maison entièrement repensée pour accueillir aussi bien le travail que la réflexion, le plaisir que la fête. On y découvre un restaurant engagé (le Tero Bistro17), plusieurs salles de réunion modulables, une terrasse offrant une vue exceptionnelle sur la vieille ville de Luxembourg, un bar convivial, et toujours cette atmosphère douce, propice aux échanges sincères et aux connexions naturelles.

La maison est ouverte, chaleureuse, élégante sans ostentation. Tout a été conçu pour offrir une expérience complète: on peut y commencer sa journée avec un café en terrasse, y mener une réunion stratégique dans un salon confidentiel, participer à un événement inspirant, puis finir la soirée un verre à la main, entouré de visages familiers.

Un club, une communauté

Le B17, c'est avant tout une communauté vivante, portée par ses membres, leurs idées et les rencontres qu'ils provoquent. Ce qui l'anime, c'est une programmation pensée avec soin, où chaque événement vient rythmer la vie du club: conférences thématiques, workshops sectoriels, dîners privés, rencontres informelles ou moments festifs.

L'objectif n'est pas de multiplier les formats, mais de proposer des instants justes, sincères et inspirants — des occasions de se retrouver, d'apprendre, de construire ensemble.

Les Talks B17 x Forbes Luxembourg: le grand rendez-vous mensuel

Chaque mois, le B17 accueille un Talk en partenariat avec Forbes Luxembourg. Ce n'est pas une conférence classique. Pas de grande scène, pas de distance, pas de spectateurs passifs. Ici, l'intervenant est à quelques pas, la parole circule, les questions fusent, les regards se croisent. On est dans un salon, pas dans un auditorium. Et c'est justement cela qui crée la magie.

Entrepreneurs emblématiques, personnalités inspirantes, décideurs engagés: les invités de ces Talks ne viennent pas pour livrer une leçon, mais pour ouvrir un dialogue, partager une expérience, faire vibrer une idée. Le public, composé de membres du club et d'invités partenaires, devient partie prenante de la discussion. Chacun peut intervenir, questionner, rebondir.

Et comme tout moment fort mérite sa continuité, le Talk se prolonge autour d'un apéritif dinatoire, préparé par les équipes du Bistro17. Les conversations s'élargissent, les cercles se croisent, les contacts se nouent... C'est là que la communauté prend corps.



*C'est un club, oui.
Mais c'est surtout une maison.
Une maison vivante, généreuse,
tournée vers demain*

Une administration fluide, un service sur-mesure

La vie du club ne serait rien sans une équipe dédiée, à l'écoute des membres et soucieuse du moindre détail. Réservation d'une salle, organisation d'un événement, accueil d'un partenaire, conseil sur la programmation : tout est pensé pour offrir une expérience fluide, humaine, efficace.

Le savoir-faire événementiel du groupe Tero se met ainsi au service des membres, qu'ils soient à la recherche d'un cadre pour organiser un séminaire, d'une ambiance pour recevoir des clients, ou simplement d'un endroit pour respirer et créer. C'est ce mélange entre rigueur professionnelle et accueil chaleureux qui donne au B17 son caractère si particulier.

Une certaine idée du lien

Ce que propose le B17, finalement, c'est une autre manière d'être ensemble. Plus humaine, plus simple, plus fertile. Un lieu où l'on peut déjeuner, brainstormer, créer un partenariat, rire, recommencer. Un lieu où l'on vient seul, mais où l'on ne reste jamais isolé.



→ TEXTE : JEAN ALFONSI
→ PHOTOS : B17



ENTREPRENEZ L'AVENIR.



Créez, pilotez, développez votre entreprise, gagnez en visibilité et en anticipation grâce aux conseils avisés de vos experts In Extenso : 140 collaborateurs et 7 agences proches de vous au service de votre business.



Expertise-comptable • Conseil • Audit • Juridique • Social • Paie

In Extenso
ENTREPRENEZ L'AVENIR.

**Vos agences proche
de chez vous :**

Arlon, Bastogne, Doncols,
Liège, Luxembourg,
Marche-en-Famenne
et Windhof





TALKS B17 X FORBES

*Pierre-Yves
Lanneau Saint Léger*

est un dirigeant luxembourgeois
du secteur des médias et de la technologie,
et actuellement Directeur des Opérations
de Forbes Luxembourg et Silicon Luxembourg.
Depuis 2024, il programme et anime
les Talk B17 x Forbes.

B17

Forbes



TALKS B17 X FORBES

Où
l'Inspiration
rencontre
le Business
selon Pierre-Yves
Lanneau Saint Léger

**Pour commencer, pouvez-vous nous parler un peu de votre parcours personnel et professionnel ?**

Cela fait 30 ans que je travaille dans les médias, de France Télévisions à RTL Group, en passant par des start ups, et aujourd'hui je suis chroniqueur radio et je dirige les opérations du magazine Forbes Luxembourg. Ma conviction, c'est que pour faire des médias aujourd'hui ça doit s'articuler autour d'une communauté. Ce doit être une combinaison vertueuse de Print, de Digital et de Live. Et la composante événementielle est essentielle. Avec B17 c'est cette composante que l'on développe pour le magazine Forbes à Luxembourg.

Qu'est-ce qui différencie le B17 par rapport aux autres business clubs au Luxembourg ?

Le B17 est un business club qui a un lieu physique où la communauté peut se retrouver et ça change tout pour un business club. L'hôtel particulier qui abrite le B17 est un bâtiment d'exception. Il fait partie du patrimoine luxembourgeois. B17 c'est à la fois quelque chose qui est solide et dynamique. Ça se voit même dans la décoration du lieu. Ça se voit dans les choix de la carte du restaurant. On est sur un lieu et des valeurs qui sont définitivement modernes, et qui engagent une audience dans une ambiance « Smart Business ».

Racontez-nous comment vous en êtes venu à organiser ces conférences.

Les liens entre Forbes Luxembourg et B17 Luxembourg existent depuis le lancement du magazine, célébré au Tero House 17. Mais B17 voulait déjà proposer des conférences mensuelles de qualité avant ce partenariat. J'avais d'ailleurs animé des conférences B17 avant de rejoindre Forbes, et la collaboration est venue très naturellement.

Quel est l'objectif des Talks B17 x Forbes ?

L'objectif est double : c'est d'abord pour la communauté du Business Club B17 d'avoir un rendez-vous mensuel bien identifié, à la fois instructif, inspirant et convivial. Et c'est pour le magazine Forbes Luxembourg l'opportunité de donner corps à son contenu et à sa communauté : de réunir physiquement ceux qui sont dans le magazine, ceux qui lisent le magazine, et ceux qui font le magazine.

Vous menez des interviews intimes avec des personnalités inspirantes. Comment définissez-vous le terme « inspirant » ?

Je privilégie la diversité dans le programme annuel. Il y a des « Fireside Chats » inspirants en format individuel, sous « Chatham House Rules », qui permettent une vraie liberté de parole. L'invité est au milieu des membres, ce qui crée une proximité unique — une expérience que seul le Live peut offrir.

On organise aussi des panels sur des sujets variés : géopolitique, macroéconomie, immobilier, Place financière, défense et sécurité, innovation... ou encore la modernisation des services publics. L'objectif est toujours de nourrir la réflexion et susciter l'échange avec des intervenants engagés.

À qui s'adressent les Talks B17 x Forbes ?

Les lecteurs et les lectrices de Forbes Luxembourg, les membres du B17 Luxembourg, ressemblent au Luxembourg moderne : ce sont des entrepreneurs, des leaders, des managers. À titre professionnel ou à titre individuel, ils sont consommateurs, investisseurs, actionnaires, impliqués dans l'écosystème luxembourgeois dans toute sa diversité. On réunit ces gens, cette communauté, et le Talk B17 x Forbes leur permet de vivre une expérience collective, de poser des questions, de partager une opinion, de confronter ses certitudes. Et d'apprendre quelque

chose je l'espère. C'est là qu'on va réussir à être inspiré ! C'est inspirant d'avoir envie de questionner et de se remettre soi-même en question. Le networking qui complète le Talk fait partie intégrante de cette démarche.

Parmi les événements que vous avez organisés, y a-t-il des moments marquants, des échanges mémorables ou des idées surprenantes qui vous ont particulièrement marqué ?

Oui, comme lors du Talk B17 x Forbes « Fusion et Transformation » sur la naissance de Deep, issu de la fusion de quatre sociétés différentes au sein du groupe POST Luxembourg. La création de cette marque et l'aventure humaine qu'a été cette fusion était la source d'une émotion sincère que les panélistes ont su transmettre à l'audience. Sur un autre plan, l'ambition du directeur des impôts pour la digitalisation de son service a été aussi quelque chose de fort et d'admirable.

Si vous pouviez interviewer n'importe qui dans le cadre de la série des Talk B17 x Forbes, qui choisiriez-vous — et pourquoi ?

J'aimerais interviewer le très discret Yves Wagner sur son extraordinaire parcours entrepreneurial à Luxembourg. J'aimerais interviewer Marc Giorgetti, pour son impact profond sur les infrastructures et l'environnement urbain, mais également afin d'évoquer sa passion pour la construction navale. Et puis comme champions internationaux, des gens comme Bill Gates sont extraordinaires : réussir à grossir tout en gardant la maîtrise de son capital, être au cœur d'une révolution technologique à l'échelle planétaire... je reste fasciné par ces entrepreneurs qui réussissent à passer de start-up à scale-up, puis à licorne, et à avoir un impact considérable sur la société. Ce sont des trajectoires individuelles qui sont proprement inspirantes !

→ TEXTE : JESS BAULDRY

→ PHOTOS : SAM NADERI

TADA

WEB

Reshaping tech leadership

Scaling the business with empathy

L'IA renforce l'analyse

Transparency & ethics

GENNA ELVIN.
Cofondatrice de Tadaweb

Comment une *deeptech* luxembourgeoise allie résilience, IA et ambitions internationales

Lors du Talk B17 x Forbes en mai, Genna Elvin, cofondatrice de Tadaweb et présidente de Pulse, a offert un regard rare et sincère sur les hauts, les bas, et les enseignements durement acquis en développant une entreprise deeptech depuis le Luxembourg vers l'international.

Le tournant de Tadaweb

Le moment décisif pour Tadaweb, entreprise spécialisée dans le renseignement open source, s'est produit entre 2014 et 2016. « Ce sont les années où nous avons vraiment trouvé notre adéquation produit-marché », se souvient Genna Elvin. « Et par adéquation produit-marché, j'entends que les clients veulent utiliser votre technologie comme un antidouleur, pas comme une vitamine. »

Ce passage d'un produit agréable à un outil essentiel a redéfini l'entreprise. L'opportunité s'est présentée, comme l'explique Genna Elvin, « presque par hasard ».

*En tirant parti de connexions
et en répondant à des événements mondiaux,
Tadaweb est passée de 30 000 € à plus
de 1,5 million € de revenus
en seulement trois mois.*

Construire une analyse humaine à l'échelle

La technologie de Tadaweb simule l'analyse humaine via une plateforme propriétaire enrichie par l'intelligence artificielle. « Nous utilisons activement l'IA depuis longtemps », a déclaré Genna Elvin. De la reconnaissance de caractères (OCR) à la reconnaissance d'images, l'IA fait partie intégrante de l'évolution de leur plateforme. Pendant le COVID, le logiciel de Tadaweb a permis de surveiller les chaînes d'approvisionnement mondiales en fournissant une vue à 360° des actualités, des réseaux sociaux et du ressenti local — un type d'insight que les outils traditionnels négligent souvent. Mais l'avantage de l'entreprise ne réside pas uniquement dans la technologie — il réside dans les personnes. « Recruter des ingénieurs déployés sur le terrain » a été une décision stratégique qui a donné un avantage

compétitif à Tadaweb. Il s'agissait d'individus à la fois techniquement compétents et experts des marchés qu'ils servaient. « Ils apprenaient à nos clients comment mener des enquêtes en open source... avant même que ces derniers sachent ce que c'était », dit-elle.

Politique de financement

Alors que de nombreuses startups recherchent tôt du capital-risque, Tadaweb a choisi une autre voie. Après avoir décroché un contrat majeur, Genna Elvin et son équipe ont décliné une offre de VC au Royaume-Uni. « Nous avons décidé de vouloir contrôler notre propre destin », dit-elle. Ils sont devenus rentables rapidement, finançant leur croissance par les revenus. Cette approche en autofinancement les a portés jusqu'à 80 employés avant qu'ils n'acceptent un investissement de 15 millions d'euros de la société française Wendel. « C'est à ce moment-là que nous avons attaqué le marché américain. » Même là, la décision s'inscrivait dans une logique stratégique à long terme plutôt que dans un besoin immédiat de capitaux. « La seule raison pour laquelle nous avons pu accepter du capital externe, c'est que nous étions déjà rentables. »



« Nous avons décidé de vouloir contrôler notre propre destin. »

Luxembourg: un écosystème fertile mais fragmenté

Le parcours de Genna Elvin a débuté à Bruxelles, mais Tadaweb s'est installée au Luxembourg après une invitation à pitcher lors de la première édition d'ICT Spring. « Il y avait tout simplement beaucoup d'incitations pour que nous venions au Luxembourg et que nous commencions ici », explique-t-elle, en citant notamment le soutien de Luxinnovation et les mécanismes de cofinancement gouvernementaux. Mais le Luxembourg a encore des problèmes structurels à résoudre s'il veut devenir un véritable hub de scaleups. « Pour avoir plus de scaleups, il nous faut plus de startups qui réussissent », affirme Genna Elvin. Le capital pour les phases d'amorçage s'est amélioré, mais les financements en série A et B restent difficiles à trouver. « Dès qu'on atteint un niveau qui ressemble à une série A, on ne pense jamais à lever au Luxembourg. » Elle se montre néanmoins optimiste face aux récentes avancées, comme le Plan d'action en 10 points orienté startups, influencé par Pulse, l'association de fondateurs qu'elle préside. « Nous voulons tenir [le gouvernement] responsable de la mise en œuvre concrète de ces mesures. »

Les défis de l'échec et de la croissance au Luxembourg

La lourdeur administrative reste problématique. « Il peut falloir entre trois et six mois juste pour ouvrir un compte bancaire », note Genna Elvin. Et la stigmatisation de l'échec reste un frein culturel majeur. « Échouer au Luxembourg, c'est effrayant... Vous êtes grillé. » Pourtant, le pays a des atouts que Genna Elvin estime sous-exploités. « Le Luxembourg est neutre. Il est petit, central, multiculturel. On parle anglais. Il y a tellement d'éléments positifs. »

Mission et élan

La mission de Tadaweb, souligne Genna Elvin, est claire: « permettre aux analystes humains de rendre le monde plus sûr. » Cette clarté est apparue après leur moment clé d'adéquation produit-marché, soutenue par l'attraction client et les preuves de revenus. L'objectif désormais est de rendre leur technologie plus accessible aux petits clients, avec des offres plus flexibles.

« Avant, on se concentrait sur un serveur dédié par client », raconte-t-elle. Aujourd'hui, l'entreprise se tourne vers des cas d'usage plus larges, notamment la navigation sécurisée et les investigations pour les entreprises.

Retour en images

Un avertissement et un appel à l'action

En regardant vers l'avenir, Genna Elvin lance un avertissement puissant: « Nous avons plus que jamais l'obligation de veiller à ce que les données que nous fournissons aux intelligences artificielles... ne soient pas biaisées. »

Elle estime que le moment est venu de fixer les règles. « Si nous ne les définissons pas intelligemment, nous risquons gros. » L'éducation, la sensibilisation et des normes éthiques doivent guider la prochaine phase du développement technologique.



Lisez la vidéo

→ TEXTE ET PHOTOS :
FORBES LUXEMBOURG



DEEP BY POST GROUP

Une fusion humaine *au service de la technologie*

Réunis lors d'un Talk B17 x Forbes, les acteurs de la transformation de DEEP ont partagé les coulisses d'une fusion inédite dans le secteur tech luxembourgeois. Au-delà des synergies industrielles, un message fort s'impose: la réussite passe d'abord par l'humain.

ISABELLE FABER, *Directrice des Ressources Humaines, des Relations Publiques et de la RSE chez POST Luxembourg*

CHARLES BRODT, *Directeur chez Nova Reperta*

LUDOVIC GILLES, *Directeur de DEEP*



Lors de l'édition du mois de mars du Talk B17 x Forbes, organisée au Tero House 17, l'événement portait sur le thème: « Fusion & Transformation: Les défis humains au cœur de la création de DEEP ».

Dans une atmosphère chaleureuse et conviviale, une centaine de participants se sont rassemblés pour découvrir les coulisses d'une transformation majeure: la naissance de DEEP. Cette fusion ambitieuse réunit quatre acteurs clés du marché: **Digora Luxembourg**, **Elgon**, **EBRC**, et les activités B2B de **POST Telecom**.

Sur scène, **Ludovic Gilles**, Directeur de DEEP, **Charles Brodt**, Directeur chez Nova Reperta, et **Isabelle Faber**, Directrice des Ressources Humaines, des Relations Publiques et de la RSE chez POST Luxembourg, ont partagé avec enthousiasme leurs visions de cette transformation.

« Il fallait simplifier la vie de nos clients, » a expliqué Ludovic Gilles.

« En rassemblant 750 collaborateurs au sein d'une seule entité, nous créons un guichet unique pour tous leurs besoins en télécom, TIC, cloud et cybersécurité. »

Isabelle Faber a souligné que cette fusion s'inscrit pleinement dans la stratégie ambitieuse de POST pour 2023-2027, qui vise à faire du Luxembourg un pôle technologique majeur. « L'humain est au cœur de cette transformation », a-t-elle insisté, en mettant en avant les engagements RSE et la transition environnementale.

Face au défi monumental de fusionner quatre entreprises en une seule, POST s'est appuyée sur le cabinet de conseil **Nova Reperta**. Charles Brodt, en charge de l'intégration, a insisté sur l'importance de la transparence: « Il fallait communiquer rapidement et clairement avec les collaborateurs. Nous avons même formé des ambassadeurs internes pour accompagner leurs collègues au quotidien. »

Le lancement officiel, initié en **juillet 2024**, à commencé par la création d'une organisation virtuelle, préparant le terrain pour l'intégration juridique à venir. Ludovic Gilles a qualifié le projet de défi réussi, exprimant sa surprise face à « la rapidité avec laquelle les équipes ont adopté DEEP ».

Mais au-delà des chiffres et des stratégies, ce sont les émotions qui ont occupé le devant de la scène. « Cette aventure a été intense et profondément humaine, riche en moments forts, en rires, et parfois en inquiétudes, » a conclu Isabelle Faber.

Une preuve, s'il en fallait, que même dans le monde numérique, ce sont les humains qui façonnent l'avenir.

Retour en images



→ TEXTE: SOPHIE LE GUILLOU
→ PHOTOS: FORBES LUXEMBOURG



Cise la vidéo

Fiscalité 2.0 au Luxembourg :
comment allier *confidentialité*
et simplicité numérique.



orbe

À l'heure où le Luxembourg amorce sa révolution numérique fiscale, l'administration conjugue tradition et innovation pour moderniser ses services. Lors du Fireside Chat de B17 x Forbes en avril, *Jean-Paul Olinger, directeur de l'Administration des impôts directs (ACD)*, a apporté des éclaircissements sur cette transformation.

À l'heure où le Luxembourg amorce sa révolution numérique fiscale, l'administration conjugue tradition et innovation pour moderniser ses services. Lors de la réunion B17 April fireside chat, Jean-Paul Olinger, directeur de l'Administration des impôts directs (ACD), a apporté des éclaircissements sur cette transformation.

L'administration fiscale du Luxembourg connaît une révolution numérique. Mais contrairement à la simplicité du « clic pour déclarer » observée en France ou en Belgique, cette transformation se déroule dans un contexte marqué par la tradition, le secret bancaire et une approche luxembourgeoise bien particulière de la gouvernance.

Jean-Paul Olinger, directeur de l'Administration des contributions directes (ACD), voit sa mission comme allant bien au-delà de la simple collecte d'impôts. « Nous nous éloignons d'un modèle aut centré – axé uniquement sur l'administration elle-même – pour nous tourner davantage vers les parties prenantes et les processus », a-t-il expliqué lors d'un panel au B17, en réponse à une question sur l'expérience du contribuable.

Cette nouvelle vision passe par une communication plus claire et des services plus accessibles pour les particuliers comme pour les entreprises. Jean-Paul Olinger a mentionné une refonte potentielle du site web de l'administration et le lancement de l'initiative « Contact 100 » visant à mettre à disposition des agents formés pour accompagner les particuliers – avec une extension prévue aux entreprises. Pour les grandes entreprises, un point de contact dédié est également en préparation, capable de répondre rapidement aux questions ou de faire remonter les problèmes.

Un bond numérique – non sans défis

Le pilier central de cette transition numérique est le portail MyGuichet.lu, la plateforme centrale de l'e-administration luxembourgeoise. Bien que déjà utilisée pour de nombreux services administratifs, ses fonctionnalités fiscales se développent rapidement – mais la sensibilisation et l'adoption du public restent faibles. En 2023, 77 % des déclarations d'impôt des particuliers étaient encore envoyées sur papier, et 19 % sous forme de PDF – une forme de « papier électronique », comme le dit Jean-Paul Olinger.

L'objectif affiché est ambitieux : atteindre 85 % de déclarations numériques d'ici 2028. Pour accélérer cette transition, l'administration mise sur l'efficacité et les incitations. La dernière version de l'assistant en ligne couvre désormais tous les types de revenus et intègre même les données transmises par les employeurs via le Centre commun de la sécurité sociale (CCSS), évitant les doubles saisies. Les informations personnelles comme l'état civil ou le nombre d'enfants sont également pré-remplies.

Déclarations pré-remplies : un équilibre délicat

Le Luxembourg tarde à adopter les déclarations fiscales pré-remplies, pourtant devenues la norme en France ou en Belgique. Ce retard n'est pas lié à des limitations technologiques, mais à un choix politique fondé sur la protection des données personnelles.

« Contrairement à la Belgique ou à la France, nous maintenons le secret bancaire », a expliqué Jean-Paul Olinger. « Nous vous demandons de déclarer vos revenus, mais nous n'avons pas accès à vos données — ni celles de la sécurité sociale, ni de votre assureur, ni de votre banque. »



Cette philosophie évolue. Un futur cadre permettra aux contribuables de donner leur consentement au partage de données, rendant les déclarations pré-remplies possibles sans compromettre la confidentialité. Des travaux sont déjà en cours avec les banques et les assureurs pour créer cette fonctionnalité. « À mesure que davantage d'informations seront disponibles entre administrations, les déclarations simples deviendront quasiment automatiques », a-t-il indiqué.

Construire la transformation depuis l'arrière

Si les services visibles par le public attirent l'attention, Jean-Paul Olinger insiste sur le fait que la numérisation touche toutes les couches du système fiscal : le front office (interactions avec les usagers), le middle office (analyses de risques et de conformité) et le back office (systèmes informatiques). Ce dernier point est particulièrement complexe, car les systèmes actuels reposent encore sur des mainframes des années 1970.

« Ces mainframes sont stables, mais gourmands en ressources et de moins en moins supportés », a-t-il précisé, évoquant une possible migration complète vers un nouveau système — un projet aussi coûteux que complexe.

S'inspirer du privé et de l'étranger

Pour encourager l'adoption, l'ACD s'inspire du secteur privé et a lancé des initiatives comme « ACD on Tour », qui amène l'assistant numérique directement au public dans des centres commerciaux. Le slogan de la campagne — « One, Two, Three — Easy » — est, significativement, en anglais.

Autre exemple : Jean-Paul Olinger cite l'utilisation de délais échelonnés en France, où les contribuables ayant opté pour le numérique bénéficient de délais plus longs — une mesure incitative simple mais efficace. « Nous nous inspirons des bonnes pratiques à l'étranger », a-t-il reconnu, tout en précisant que ce type de changement relève du législateur.

→ TEXTE ET PHOTOS : FORBES LUXEMBOURG



Startups et économie tournée vers l'avenir

La numérisation ne vise pas uniquement à simplifier les démarches : elle doit aussi aligner le système fiscal sur l'évolution de l'économie. Le gouvernement a ainsi annoncé un crédit d'impôt pour les investissements dans les startups. Bien que les détails restent à préciser, Jean-Paul Olinger y voit un moyen de mobiliser l'épargne privée au service de l'économie réelle.

« En Europe, l'économie est principalement financée par les banques. Ce crédit pourrait aider à canaliser les fonds vers des entreprises de l'économie réelle », a-t-il affirmé, ajoutant que l'écosystème startup du Luxembourg attire déjà talents et innovation.

Une transformation avec une touche humaine

Pour Jean-Paul Olinger, la numérisation du système fiscal luxembourgeois va bien au-delà d'un simple projet informatique. Il s'agit d'une transformation de fond, qui cherche à équilibrer continuité et changement, protection des données et commodité.

« Si vous transformez trop sans maintenir l'existant, il n'y a plus de ressources pour financer cette transformation », a-t-il conclu. « C'est quelque chose que tous les chefs d'entreprise comprennent. »

L'avenir du Luxembourg selon Marie-Jeanne Chèvremont-Lorenzini

Pionnière du secteur financier luxembourgeois, Marie-Jeanne Chèvremont-Lorenzini revient sur cinq décennies d'évolution, soulignant l'importance du leadership collectif, de l'agilité réglementaire et du capital humain pour faire face aux défis d'un centre financier en mutation.



Lors du Talk B17 x Forbes du mois de janvier, en partenariat avec Forbes, a réuni des experts autour de Marie-Jeanne Chèvremont-Lorenzini pour discuter de l'évolution du secteur financier luxembourgeois.

Elle a souligné l'importance du leadership, de la collaboration et de l'agilité pour maintenir la compétitivité du pays.

Des professionnels de la finance et des leaders d'opinion se sont réunis pour une discussion intime sur le passé, le présent et l'avenir du secteur financier luxembourgeois, en compagnie de la vétérane de la finance, Marie-Jeanne Chèvremont-Lorenzini, active depuis 1975.



Au cœur de cette conversation, modérée par Pierre-Yves Lanneau Saint Léger, figuraient la carrière exceptionnelle de Marie-Jeanne Chèvremont-Lorenzini et ses perspectives sur l'évolution du centre financier du Luxembourg. Elle a débuté en racontant ses premiers pas dans le secteur financier, à une époque où le Luxembourg commençait à se définir comme un pôle financier. « Je suis diplômée de l'École de Commerce en 1975. À l'époque, il n'y avait pas d'espace financier au Luxembourg, aucune frontière. C'était la fin de l'industrie minière et il n'y avait pas d'ordinateurs », confie-t-elle. En 1975, le secteur était naissant, façonné par une flexibilité réglementaire et des réponses opportunistes aux politiques restrictives des pays voisins.

« Il y a des gens, dans le secteur financier ou dans d'autres entreprises, qui voient les révolutions technologiques arriver, et qui sont inquiets de ces révolutions technologiques. »

Les leçons du passé

Très tôt, le Luxembourg a su tirer parti de législations favorables, notamment dans les domaines des fonds et des holdings, et s'est imposé comme un environnement accueillant pour les banques et services financiers internationaux. Marie-Jeanne Chèvremont-Lorenzini a souligné l'esprit de collaboration de cette époque, où régulateurs, avocats et leaders du secteur ont travaillé main dans la main pour élaborer des solutions innovantes, allant du développement de fonds d'investissement collectifs à la création d'un environnement propice à la distribution internationale de fonds.

Une de ses principales observations réside dans le rôle crucial du leadership et de la collaboration ciblée dans la croissance du centre financier luxembourgeois. Lors de moments-clés, des décisions stratégiques ont été prises par un petit groupe cohésif de professionnels de l'industrie, travaillant non pas pour des intérêts personnels mais pour la réussite collective du secteur financier. « Il y a des gens, dans le secteur financier ou dans d'autres entreprises, qui voient les

révolutions technologiques arriver, et qui sont inquiets de ces révolutions technologiques », a déclaré Marie-Jeanne Chèvremont-Lorenzini.

Aujourd'hui, le Luxembourg fait face à des défis contemporains, notamment la perception de régulations de plus en plus lourdes. Si une supervision rigoureuse est nécessaire, la charge administrative ressentie comme excessive peut freiner l'innovation et l'efficacité.

Un autre défi majeur est celui des talents.

Avec un secteur financier en pleine expansion, la concurrence pour attirer des professionnels qualifiés s'intensifie, nécessitant une attention renouvelée sur le recrutement et la rétention des bons profils pour soutenir la croissance. « Aujourd'hui, on entend des gens dire : dans le secteur financier, on ne trouve pas les talents, c'est la guerre des talents », a-t-elle souligné. L'évolution technologique, des premiers ordinateurs centraux à l'ère de l'intelligence artificielle, témoigne de la capacité remarquable de l'humanité à s'adapter aux changements profonds. En repensant aux transitions passées, du papier à l'email, des machines fixes aux ordinateurs portables, il est évident que chaque étape, bien qu'ayant apporté des défis, a aussi offert des opportunités pour améliorer l'efficacité et redéfinir des secteurs.

« Il faut que nous trouvions des niches. Nous utilisons des outils qui sont à notre disposition pour la productivité, mais pour nous différencier, il faut que nous identifions notre propre niche. »

Au Luxembourg, ces changements coïncident avec un virage dynamique dans la main-d'œuvre et l'économie. La capacité du pays à attirer des talents internationaux et à s'adapter à de nouveaux paradigmes comme la finance durable et la fintech a été un élément clé. Cependant, des défis comme les coûts du logement et les contraintes de mobilité demeurent. « Aujourd'hui, quand on voit à quel point nous voyons facilement dans d'autres pays, l'Europe

a du sens lorsqu'on vit dans ces régions. Ce qui était, l'absence d'espace financier, parce qu'il y avait déjà une re-régulation. Je ne parlerais pas de l'absence d'espace financier, car le Luxembourg a toujours eu un petit espace financier, et il a toujours su profiter des erreurs des pays voisins », a-t-elle ajouté. Au-delà de la technologie, l'accent devrait être mis sur le développement du capital humain, l'amélioration de l'éducation, l'intégration de talents divers et l'équilibre des rôles de genre au sein des entreprises. S'adapter à ces évolutions exige à la fois une politique de réflexion et un engagement sans faille envers ceux qui propulsent le progrès.

L'avenir : innovation et agilité

Regardant vers l'avenir, il est impératif que le Luxembourg maintienne sa réputation de leader de l'innovation. Marie-Jeanne Chèvremont-Lorenzini plaide pour une approche plus agile de la régulation, équilibrant la conformité avec la flexibilité nécessaire pour favoriser la croissance. Les industries doivent prioriser la compréhension et la collaboration, tant au sein de leurs secteurs qu'avec les régulateurs, pour garantir leur succès à long terme.

→ TEXTE : HASSAN M. NADA

→ PHOTOS : FORBES LUXEMBOURG





LA VIE EST BELLE

PRIVATE PROPERTIES DEVELOPMENT

EN PLUS DE LA FLORIDE, NOUVEAU PROJET A IBIZA !

— 4005 S OCEAN BOULEVARD • HIGHLAND BEACH —



VENDU
30,0 M USD

— 1369N VENITIAN ISLANDS • MIAMI —



VENDU
20,6 M USD

— 3050 S OCEAN BOULEVARD • MANALAPAN —



EN CONSTRUCTION
LIVRAISON 2026
EN VENTE : 46,5 MUSD

— NOUVEAU PROJET A ROCA LLISA • IBIZA —



NOUVEAU PROJET
LEVEE DE FONDS EN COURS
EN VENTE : 9 ME

AVEC NOUS SUR NOS
PROCHAINS CLUB DEALS ?

JOIN US ON
THE NEXT CLUB DEALS ?



CONTACT INVESTISSEURS

PIERRE THOMAS

PHONE LUX : +352 621 49 06 29
PIERTOMA@EUROCOMNETWORKS.COM

PLUS DE 20 PROJETS
DÉJÀ FINANCÉS ET VENDUS !

LA VIE EST BELLE – EUROCOM CAPITAL / EMC SA

www.lvebproperties.com

EUROCOM GROUP – 10 BOULEVARD ROYAL – L 2449 LUXEMBOURG

Repensons

À la table des visionnaires :
comment *l'alimentation*
façonne notre avenir ?



l'alimentaire

ANNE HARLES *Alavita,
Kilogram.lu, Côtes et Carrés*



CLÉMENTINE VENCK
Cocottes, G.A.N.G, Um Plateau

ARTHUR LHOIST
Tero

Entre passion, responsabilité et innovation, les leaders de l'*alimentation durable luxembourgeoise* réinventent nos façons de produire, consommer et penser la nourriture.

Retour sur un Talk B17 x Forbes placé sous le signe du goût... et du sens.

Lors de l'édition de février des **Talk B17 x Forbes**, des leaders de l'industrie alimentaire ont exploré comment la durabilité, l'innovation et l'évolution des habitudes de consommation redéfinissent nos assiettes et notre planète. Organisé chez B17 au cœur de Luxembourg, l'événement a réuni **Anne Harles** (Alavita, Kilogram.lu, Côtes et Carrés), **Clémentine Venck** (Cocottes, G.A.N.G, Um Plateau), et **Arthur Lhoist** (Tero), pour discuter de l'adaptation du secteur aux exigences mondiales.

Le panel a abordé les parcours personnels, la durabilité, les tendances de consommation, le recrutement et l'avenir de l'industrie.

« Bienvenue, bienvenue! » lança le modérateur avec un large sourire. « L'alimentation, c'est faire des choix plusieurs fois par jour — des choix qui influencent notre santé, notre portefeuille, nos convictions éthiques, notre vision du monde et les moyens de subsistance de ceux qui nous nourrissent. » Le ton était donné: la nourriture dépasse la simple subsistance — elle est au cœur de la santé, de l'économie et de la durabilité.

Passion, héritage et raison d'être

Anne Harles est entrée dans le secteur alimentaire avec une mission : « Je voulais travailler dans un domaine où je pouvais être proche à la fois des clients et d'une équipe, tout en y intégrant ma passion pour la nourriture... Je savais que je voulais créer une entreprise durable, porteuse de sens — que je pourrais transmettre à mes enfants et qui aurait un impact durable. »

Arthur Lhoist a grandi à la campagne, puis a combiné un master en développement durable avec une formation culinaire.

« Créer une entreprise durable allait de soi... Pour nous, travailler sur la durabilité, l'impact et les critères ESG n'est pas un choix stratégique — c'est une responsabilité. »



Arnaud Leballeur, Anne Harles, Clémentine Venck, Pierre-Yves Lanneau Saint Léger, Arthur Lhoist & Damien Chasseur

Pour **Clémentine Venck**, l'alimentation est une affaire de tradition familiale : « J'ai grandi dans une famille franco-italienne, tout tournait autour de la table... J'ai été fascinée par la façon dont l'innovation pouvait dépasser le simple service de restauration. »

Repenser la consommation

La discussion s'est tournée vers les régimes alimentaires changeants et les menus à base de plantes. Pour Clémentine, des problèmes de santé ont été un déclencheur : « Il ne s'agissait pas de suivre une tendance... Un régime végétal peut parfaitement convenir aux sportifs... Nous avons décliné ce concept dans Cocottes et nos autres marques. »

Anne a ajouté : « De nombreux clients commencent avec l'alimentation pour bébés, en voulant le meilleur pour leurs enfants... Les gens du nord du pays consomment plus de produits végétaliens que partout ailleurs. On ne peut pas s'appuyer quotidiennement sur les protéines animales. »

Arthur a observé que « même dans les restaurants avec boucheries, ce sont les légumes qui occupent la scène. Dès le début, notre cuisine chez Tero a été centrée sur les saveurs naturelles — ce que nous appelons la cuisine végétale. »

Clémentine a noté des évolutions plus larges : « Après le COVID, il est devenu socialement acceptable de ne pas boire d'alcool ou de ne pas manger de viande régulièrement. »

Durabilité et planète

Tous trois ont souligné l'importance des circuits courts et des produits de saison.

Clémentine a déclaré : « Manger de saison est plus simple, plus respectueux de la planète et plus économique... Dans les années 60, 50 % de la population consommait au moins un verre par jour ; aujourd'hui, ce chiffre est tombé à 11 %. »

Anne a insisté : « Nous n'avons qu'un seul corps — il faut en prendre soin. »

Arthur a noté : « Le COVID a permis aux gens de réaliser l'importance de cuisiner chez soi et de se tourner vers les circuits courts... Malheureusement, certains ont depuis repris leurs anciennes habitudes. »

Aligner les personnes et la mission

Arthur a partagé l'évolution de leurs valeurs : « Quand nous avons lancé notre premier restaurant... les gens pensaient qu'on était fous – à servir des 'graines pour oiseaux'... C'est le goût qui les a convaincus. Pour attirer les talents, nous avons renforcé nos équipes en hôtellerie et événementiel... Deux fois par an, nous organisons aussi des journées à la ferme... »

Clémentine a souligné l'importance du langage et de la formation : « Nous sommes passés de la 'salade vegan'... au terme 'superfood' – désormais un best-seller... Notre application de formation phytitale a tout changé... Nos poubelles connectées optimisent les stocks, permettant aux boulangers d'éviter les horaires de nuit. »

Anne a ajouté : « Notre démarche 'Bio Local Objectif' parle autant aux clients qu'à nos équipes... Nous offrons de la flexibilité en permettant aux salariés de tourner entre les sites, pour maintenir leur motivation. »

Rentabilité et avenir

Malgré des marges faibles, le bio tient bon. « Le ministère de la Santé pousse également à une alimentation plus saine, » a expliqué Anne, notant un engagement croissant du public.

Arthur a confié : « Notre projet, né d'une conviction, a mis dix ans à devenir réellement rentable... Au-delà de la rentabilité, il a une mission pédagogique. »

Clémentine a détaillé comment la technologie les a aidés à surmonter l'inflation : « La digitalisation nous a permis de réduire le gaspillage... Nos poubelles intelligentes nous aident à repérer les inefficacités. »

En regardant vers l'avenir, tous trois ont convenu que l'innovation, les politiques publiques et l'éducation des consommateurs guideront l'évolution du secteur. L'événement s'est conclu par un repas mettant à l'honneur les meilleurs produits de Tero – prolongeant, comme il se doit, la discussion autour de la table.

Retour en images



View the video



→ TEXTE SOPHIE LE GUILLOU
→ PHOTOS FORBES LUXEMBOURG

LEXTRUST LAW FIRM

*10 ans de conseil stratégique
à haute valeur ajoutée*
pour une clientèle
internationale, institutionnelle
et entrepreneuriale

En juillet 2015, cinq avocats luxembourgeois reconnus de la place financière fondent une structure indépendante et sélective, animés par une même exigence : offrir un accompagnement juridique et fiscal « sur mesure », à haute valeur ajoutée, dans les domaines du private equity, de la structuration patrimoniale et des investissements transfrontaliers. Dix ans plus tard, Lextrust Law Firm s'impose comme un partenaire stratégique de confiance pour une clientèle institutionnelle et entrepreneuriale exigeante.

Un cabinet de niche ancré sur des valeurs fortes. Lorsque Me Jonathan Charles BURGER, Me Lars GOSLINGS, Me Thomas STACKLER et Me Jean-Marie VERLAINE fondent Lextrust en 2015, leur vision entrepreneuriale est claire : bâtir une structure d'excellence, dédiée à des clients internationaux exigeants.

Lextrust Law Firm naît ainsi comme un cabinet de niche - boutique law firm - centré sur le conseil stratégique et la structuration d'investissements complexes. Chaque mission y est abordée comme un projet unique. Le cabinet privilégie des relations durables, intuitu personae, fondées sur la confiance et l'expertise.

Structurer, sécuriser, transmettre : l'ADN du cabinet

Spécialiste reconnu de la structuration d'investissement en private equity, et fort de la création d'un premier cabinet d'avocats d'affaires en 2009 ayant récemment intégré un réseau anglo-saxon, Me Jonathan Charles BURGER pilote depuis l'origine la pratique « Funds & Investment Structures » du cabinet. Les missions confiées portent notamment sur les fonds d'investissement réglementés en valeurs mobilières cotées en bourse, agréés par la CSSF (UCITS), les véhicules réglementés réservés à la gestion alternative agréés par la CSSF (SIF, SICAR, RAIF), les véhicules non réglementés sur mesure comme les sociétés en commandite spéciales (SCSp),



Jonathan Charles BURGER et Jérémie FERRIAN

les holdings patrimoniales ou les clubs deal internationaux: chaque dossier est conçu comme une réponse adaptée à des objectifs particuliers, qu'ils soient financiers, juridiques ou successoraux.

Le conseil délivré est stratégique: il ne s'agit pas seulement de mettre en œuvre un cadre juridique, mais d'accompagner le client dans ses choix à fort impact économique, fiscal et parfois générationnel.

Avec le temps, Lextrust Law Firm a développé une véritable expertise dans l'accompagnement des familles fortunées sur plusieurs générations, en lien avec leurs banques privées, les Family Offices, les gérants d'actifs et les notaires.

Une clientèle exigeante, internationale et fidèle

De Londres à Genève, de New York à Paris, de Miami à Sao Paulo, Lextrust Law Firm conseille aujourd'hui une clientèle composée de sociétés de gestion réglementées, de familles entrepreneuriales, de groupes familiaux fortunés, de banques privées et de fonds d'investissement alternatifs.

Ce qui fait la différence: une compréhension fine de la logique économique des clients, un niveau élevé de solutions techniques, l'engagement personnel de l'associé dans chaque dossier, et une capacité à nouer des relations solides dans la durée. Chaque mission est abordée avec une vision claire: sécuriser, structurer et défendre, dans une approche rigoureuse, pragmatique et tournée vers les objectifs réels.

Au-delà du conseil, le cabinet intervient également dans la défense des intérêts de ses clients devant les juridictions luxembourgeoises, notamment dans les contentieux d'affaires liés à des opérations de gouvernance, de pactes d'actionnaires ou de responsabilité de dirigeants. Certains accompagnements durent depuis plus de dix ans, dans une logique de confiance mutuelle et d'exigence partagée.

L'arrivée de Me Jérémie FERRIAN: renforcer l'ambition des fondateurs

En 2023, Me Jérémie FERRIAN rejoint Lextrust Law Firm après un parcours solide en droit des sociétés et en droit fiscal au sein d'un cabinet indépendant de premier plan puis d'un cabinet anglo-saxon. En 2025, il est nommé Managing Partner, symbole d'une transition maîtrisée et d'un nouveau cycle d'excellence.

Me Jérémie FERRIAN incarne une nouvelle génération d'avocats capables de piloter des enjeux de structuration avec une vision transversale: droit des sociétés, fiscalité internationale, conformité et gouvernance.

Il contribue à ancrer le cabinet dans la durée, tout en renforçant sa capacité à répondre aux standards des institutions et familles internationales les plus sophistiquées.

Aux côtés de Me BURGER et Me FERRIAN,

- Me Lars GOSLINGS – corporate & transactional,
 - Me Thomas STACKLER – litigation and consulting,
 - Me VERLAINE – banking & regulatory,
- continuent d'apporter au cabinet leurs expertises sectorielles.

Une vision claire pour les 10 années à venir

Lextrust Law Firm entend continuer à investir dans ce qui fait sa singularité:

- des solutions sur mesure, pensées dans une logique stratégique et patrimoniale;
- une relation d'avocat partenaire, capable d'éclairer des décisions à fort enjeu;
- un positionnement haut de gamme, entre standards internationaux, discrétion, et indépendance d'esprit.

Me Jonathan Charles BURGER conclut:

« Être l'avocat de référence d'un client, c'est comprendre sa logique économique et patrimoniale, partager sa vision d'entrepreneur et l'accompagner dans le temps. C'est un privilège, et c'est aussi une responsabilité que nous assumons avec exigence, loyauté et engagement. »



LEXTRUST
AVOCATS A LA COUR

24 Avenue Marie-Thérèse
L-2132 Luxembourg
lextrust.lu

IN EXTENSO

Le champion français de l'expertise comptable s'internationalise



*Cédric Rensonnet,
Président de IN EXTENSO BeLux*



*Antoine de Riedmatten,
Président de IN EXTENSO Group*

In Extenso, leader de l'expertise comptable en France avec 600 M€ de chiffre d'affaires et 130 000 clients, amorce une nouvelle étape de son développement : l'internationalisation. Après avoir intégré VO Consulting fin 2022, puis ACF, le groupe a étendu ses activités à des pays stratégiques comme le Luxembourg, la Belgique, la Suisse, Monaco et plus récemment l'Espagne.

Une croissance équilibrée et financièrement maîtrisée

La croissance d'In Extenso repose sur une double stratégie : une croissance organique continue et des acquisitions ciblées, sans opération dépassant les 20 M€. Cette approche prudente a permis au groupe de maintenir une rentabilité solide et une trésorerie saine, avec près de 100 M€ de liquidités et un endettement net inférieur à un an d'EBITDA depuis deux ans.

Deux objectifs pour l'internationalisation

Antoine de Riedmatten, président d'In Extenso, souligne deux ambitions majeures : d'une part, accompagner les PME/ETI françaises dans leur expansion européenne via des services comptables et de conseil accessibles localement ; et dans le même temps, déployer un modèle intégré et humain, basé sur des synergies culturelles et linguistiques fortes.

Les premiers pays ciblés (Luxembourg, Belgique, Suisse, Monaco, Espagne) offrent des proximités culturelles facilitant cette implantation. En Espagne, le groupe teste son modèle avec une clientèle franco-phone.

L'objectif à court terme : atteindre 50 M€ de chiffre d'affaires à l'international d'ici juin 2025, avec l'ambition de franchir ensuite les 100 M€.

Un secteur en mutation : la montée en puissance du conseil

In Extenso reste centré sur son cœur de métier – l'expertise comptable pour les TPE/PME – mais investit fortement dans le conseil, secteur en forte demande avec la digitalisation des services traditionnels (comptabilité, fiscalité...).

Aujourd'hui, le pôle Conseil représente déjà 60 M€ de chiffre d'affaires, avec un objectif de 100 M€. Il englobe la transmission d'entreprise, la structuration patrimoniale, la digitalisation et l'efficacité opérationnelle.

Cette diversification répond à une demande croissante des dirigeants d'entreprise pour des solutions globales et stratégiques.

Une dynamique transfrontalière initiée par le Luxembourg

Le Luxembourg, en tant que place financière et pays frontalier, a été à l'origine de l'ouverture internationale du groupe. Cédric Rensonnet, représentant de cette région, souligne que l'intégration d'autres pays comme la Suisse ou Monaco ouvre de nouvelles perspectives de synergies clients et managériales. Un acteur clé de cette stratégie, Éric Jolas, devient le responsable du développement international du groupe.

Un secteur en phase de consolidation... mais à taille humaine

Face à la montée en puissance de fonds d'investissement et de plateformes technologiques dans le secteur comptable, In Extenso fait le choix de l'indépendance. Son modèle repose sur la proximité client, le maillage territorial et une approche humaine et intégrée.

Même si la consolidation est forte en Belgique et en France, le marché reste très fragmenté : les trois premiers acteurs ne représentent que 10 % du marché, ce qui laisse une grande marge de manœuvre pour différents modèles.

Croissance externe et talents : un enjeu double

Le recrutement est au cœur de la stratégie de croissance. En France, In Extenso recrute 1 200 collabo-

rateurs par an. Grâce à des efforts de fidélisation, les postes vacants ont été réduits de 500 à 200 en un an. La croissance externe est aussi une réponse à la pénurie de talents, en plus de renforcer le maillage territorial.

Digitalisation : un vecteur de transformation

Avec la généralisation de la facturation électronique, In Extenso a automatisé le traitement de 600 000 factures d'achats par mois pour 20 000 clients. L'objectif est de quadrupler ce chiffre à 80 000 clients d'ici 2026, ce qui nécessite un fort accompagnement.

La digitalisation transforme la valeur perçue des services comptables classiques. L'avenir réside dans une offre hybride, mêlant expertise, accompagnement et outils technologiques performants.

Redonner du sens au métier

Le métier d'expert-comptable souffre d'un déficit d'attractivité. In Extenso veut y remédier en mettant l'accent sur la relation humaine avec le client, en offrant plus de flexibilité (notamment via le télétravail) et en modernisant l'image du métier pour attirer de nouveaux talents.

Cédric Rensonnet rappelle que le défi est aussi humain : il faut redonner envie aux jeunes générations de s'investir dans une profession qui évolue en profondeur.

En conclusion,

In Extenso entame un virage stratégique majeur avec une ambition européenne affirmée, une diversification vers le conseil, une digitalisation poussée et un engagement fort envers ses équipes. Sa stratégie repose sur la proximité, la qualité du service, l'humain et l'innovation, dans un secteur en pleine mutation.

In Extenso
inextenso-belux.com

CLAUDE RIZZON IMMOBILIER

Un projet modèle entre Merl et Belair !
Rencontre avec *Raphaël LETINAUD-VALROFF*
Directeur Luxembourg



Pouvez-vous nous présenter le groupe Claude Rizzon Immobilier ?

Il s'agit d'une société familiale créée en 1956 à Metz et qui, au fil des décennies, a développé et intégré en son sein tous les services et métiers liés à la promotion et la construction.

Le groupe Rizzon est promoteur, constructeur, développeur et gestionnaire de biens. Le groupe s'est installé à Luxembourg en 1989 en ouvrant Claude Rizzon Immobilier (CRI). Aujourd'hui, nous comptons une centaine de salariés répartis sur une dizaine d'agences en France et une agence au Luxembourg où notre équipe est composée de 3 personnes.

En 36 années de présence au Luxembourg, nous avons vendu et construit près de 2000 réalisations (maisons et résidences). Notre ADN familial et accessible allié à un savoir-faire de qualité assure toujours une vraie proximité avec nos clients.

Quel est votre rôle chez Claude Rizzon Immobilier ?

Je dirige l'agence de Luxembourg pour le développement commercial et technique de nos projets : recherche foncière, études, conception, montage de dossiers et promotion, vente et réalisation. Actuellement, nous avons 32 maisons et deux rési-

dences en cours de construction, 2 projets en cours de rénovations, et 30 maisons en développement sous forme de d'autorisations de bâtir et de PAP.

Quel est votre parcours et comment êtes-vous arrivé au Luxembourg ?

Originaire du sud de la France, j'ai eu l'occasion de me rendre dans l'Est de la France et donc à proximité du Luxembourg pour allier Sport et études.

Une fois le diplôme d'ingénieur bâtiment en poche et une première expérience pendant mes études au sein du groupe EIFFAGE, décision a été prise de me rapprocher de ma compagne et donc de trouver un travail au Luxembourg.

Je suis alors entré en 2007 chez Costantini Luxembourg en tant qu'ingénieur études de prix de bâtiment. Une expérience qui m'a permis de découvrir, comprendre et réaliser le chiffrage de projets immobiliers de toutes tailles, ses acteurs et son fonctionnement.

Puis en 2014, le challenge de prendre la direction de Claude Rizzon Immobilier Luxembourg m'a été proposé, et à ce jour, le challenge continu.

Sur vos 62 projets en cours, un projet atypique a retenu notre attention : une rénovation de maison de maître à Belair !

Oui, c'est un projet complètement atypique. La rénovation complète d'une maison familiale historique de 1912. Notre premier projet de rénovation !

Comment avez-vous obtenu ce projet ?

Un client avec qui nous collaborons régulièrement a été séduit par notre approche vis-à-vis de ce dossier et a décidé de nous confier les clés de cette rénovation. Comme souvent dans le business, on est attaché à une personne avant d'être attaché au projet et c'est qui fait que ce projet se déroule très bien.

Quel était le pitch ?

Une maison historique (mais pas classée) de 287 m² habitable à refaire totalement dans le respect des

nouvelles normes tout en gardant son esprit et son histoire.

Sacré challenge, non ?

En fait, c'est un triple challenge : le respect du lieu et du quartier, l'enjeu esthétique et bien sûr, la satisfaction du client. On doit faire face à de nombreuses contraintes techniques, faire un process détaillé, un chiffrage cohérent et écrire une belle partition avec les architectes pour séduire le client.

De plus, la maison étant restée inhabitée plusieurs années, il fallait réellement la désosser et tout refaire en gardant les éléments originaux qui la caractérisent. Une petite anecdote : la maison appartenait à une famille de tanneur. Il restait encore à la cave des cuirs et le four pour les sécher. Nous avons gardé ce four avec les armoires de la famille et l'avons transformé en meuble sur mesure. Un petit morceau d'histoire qui ne quittera pas la maison.

Sans compter les permis et autorisations ?

Oui, mais s'agissant d'une rénovation minutieuse qui préserve le patrimoine de la ville et du quartier, les services de la commune nous ont beaucoup appuyé et ont été très réactifs.

Ça ajoute un côté émotionnel à votre métier de promoteur ?

En fait, dans notre vocation de créer des logements neufs, on échange beaucoup avec les architectes pour concevoir des lieux design, agréables, durables et bien intégrés au patrimoine alentour. Mais effectivement, ici, on se sent responsable d'une transmission. On doit respecter l'histoire du lieu. C'est un projet unique dans notre agence.

Et si une occasion similaire se présente à nouveau ?

Je me positionnerai sans aucun doute.



188 route d'Esch
L-1471 Cessange
rizzon.lu

MINEKO LUXEMBOURG

Artisanat, design et ambition.
Rencontre avec
Christophe Michel,
Fondateur de MINEKO
Luxembourg

Pouvez vous nous présenter votre parcours ?

Je n'ai pas suivi le chemin classique. Très jeune, j'ai quitté le système scolaire et choisi l'armée. Deux ans de service en Afrique, à Djibouti, m'ont forgé : discipline, rigueur, dépassement de soi... Des valeurs qui m'accompagnent encore aujourd'hui. De retour en France, j'ai travaillé dans les aménagements extérieurs avant de viser un poste de conducteur de travaux. La France ne m'a pas offert cette opportunité en raison de mes qualifications, alors en 2006, j'ai décidé de tenter ma chance au Luxembourg, avec une idée en tête : avancer. J'ai commencé chez Fougerolles (groupe Eiffage), puis j'ai rejoint le groupe ANDREOSSO, où j'ai évolué pendant 17 ans : d'abord comme technicien au service carrelage, puis j'ai intégré la direction en tant que gestionnaire de la société ANDREOSSO Marbres. C'est là que j'ai découvert, presque par hasard, l'univers du Terrazzo, des revêtements coulés in situ, et plus tard des micro-mortiers. Des matériaux exigeants, capricieux... mais de toute beauté.



Qu'est-ce qui vous a incité à lancer votre société ?

Je n'avais pas prévu de créer une entreprise. J'étais bien dans mon rôle : presque un « intrapreneur » ! Mais j'ai toujours admiré les chefs d'entreprise. Je lisais Management, Challenges, des biographies de dirigeants, de sportifs, de chefs de guerre... Ce terreau d'inspiration a fini par faire naître une envie profonde. En janvier 2023, j'ai lancé MINEKO Luxembourg. »

Et ensuite ? Dès le départ, j'ai voulu rompre avec les codes classiques. J'ai toujours aimé le fonctionnement des startups et leur état d'esprit. J'ai donc installé MINEKO en plein cœur de Luxembourg-ville, dans un espace de coworking dynamique, entouré d'entrepreneurs, d'énergie et d'idées neuves.

Le dépôt ? Un simple box de 20 m² à 10 minutes du bureau pour commencer. Aujourd'hui, nous disposons d'un espace de 120 m², très bien situé à la sortie d'autoroute. Notre zone d'intervention couvre principalement la ville et sa périphérie, ce qui est parfaite-

ment adapté à notre organisation.

Après une première année en solo, j'ai compris que pour garantir la qualité de nos revêtements et mieux satisfaire nos clients, il fallait recruter et former en interne. Aujourd'hui, trois applicateurs formés composent nos équipes. Une assistante administrative nous rejoindra très prochainement pour me permettre de me consacrer pleinement à la stratégie, au développement et à la croissance de l'entreprise. Et nous sommes toujours à la recherche de nouveaux talents pour agrandir l'équipe. »

Qui sont vos clients ? Nous travaillons pour des clients privés sensibles aux matériaux nobles et à la qualité artisanale, mais aussi sur des projets de plus grande envergure, tels que des centres médicaux, des restaurants comme Maison B (anciennement Boos Café), le Casino de Mondorf, ou encore des projets publics. Nos clients sont généralement séduits par l'expertise que j'ai pu acquérir au fil des années, et que je mets en avant sur des chantiers d'envergure, comme celui du Lycée Athénée à Luxembourg, que j'ai piloté et réalisé avec environ 13.000 m² de Terrazzo coulé in situ.

Parlez nous des matériaux que vous utilisez.

MINEKO est née avec une idée forte: réconcilier le geste artisanal et la vision contemporaine du design minéral. Béton ciré, Terrazzo, micromortiers à base de chaux ou d'argile... sublimer les imperfections artisanales, donner du sens à la matière. Nous travaillons des matériaux bruts, nobles et complexes. Chaque projet est unique, chaque surface est le fruit d'un dialogue entre matière, lumière et intention architecturale. Ce n'est pas seulement la matière. C'est aussi la collaboration avec les architectes, ces créatifs, intellectuels et passionnés. Moi qui n'ai pas de formation académique, je trouve dans ces échanges une richesse incroyable. Concevoir des échantillons, tester des combinaisons d'agrégats, de liants, de textures... Je participe à la naissance de pièces uniques.

Quels sont les projets à venir ? Nous poursuivons plusieurs objectifs majeurs avec le lancement de notre nouveau site internet, prévu dans les semaines à venir, le développement d'un partenariat avec un architecte d'intérieur reconnu, et l'exposition de nos matériaux dans son showroom prestigieux, que nous aurons

bientôt le plaisir de vous faire découvrir. En parallèle, nous renforçons continuellement nos équipes, avec des investissements réguliers dans du matériel professionnel et des formations spécialisées.

Nous intervenons régulièrement aux côtés d'architectes, décorateurs et prescripteurs, pour leur apporter notre expertise technique et notre culture de la matière. Cela passe par des présentations, des démonstrations, et bientôt, la mise en place de meet-ups et de formations personnalisées.

MINEKO Luxembourg est une entreprise de niche, positionnée sur des produits luxueux, à travers un métier artisanal mais aussi profondément artistique. J'aime associer ces deux dimensions. Le Luxembourg est un terrain d'expression extraordinaire, il y a ici une vraie ouverture à l'innovation, au raffinement et à l'audace.

Et demain ? J'ai l'ambition de faire rayonner MINEKO Luxembourg au-delà des frontières. L'international fait partie intégrante de notre feuille de route. »

MINEKO
LUXEMBOURG

33 Bd Prince Henri
L-1724 Luxembourg
mineko.lu



ART

BUSINESS
ET PASSION

*L'objectif? Démystifier l'art et créer
des passerelles entre la créativité artistique
et les dynamiques professionnelles.*



Stéphanie Breydel de Groeninghe Historienne en art & co-fondatrice de Ts'Art.

Stéphanie, vous êtes aujourd'hui une figure incontournable du milieu artistique au Luxembourg. Quel chemin vous a menée jusqu'à la création de Ts'Art ?

L'art m'a toujours habitée. Je viens d'une famille d'architectes, et dès l'adolescence, je savais que je voulais me consacrer à l'histoire de l'art. Après des études en archéologie et en histoire de l'art, j'ai complété mon parcours par une formation d'expert antiquaire et négociant en œuvre d'art. J'ai cultivé une expertise à la fois en art ancien et en art contemporain. J'ai commencé ma carrière dans une galerie à Bruxelles, puis j'ai rejoint le Luxembourg en 2006. Là, AXA Luxembourg m'a confié le développement de son département AXA Art et la création de leur

collection. Plus tard, j'ai intégré Hiscox pour accompagner les clients privés et les collectionneurs d'art dans plusieurs pays européens.

Au fil des années, j'ai conseillé diverses entreprises et particuliers dans la constitution et la gestion de leurs collections. L'art est bien plus qu'un métier pour moi : c'est une passion profonde. C'est ce désir de partager cette passion, d'ouvrir l'art à un public plus large, qui m'a poussée à créer Ts'Art.

Parlez-nous de Ts'Art.

En tant qu'historienne de l'art et conseillère en art, j'ai lancé Ts'Art avec Laurence Ponchaut en 2023 avec une idée simple mais ambitieuse : reconnecter le monde de l'entreprise à celui de l'art. Notre mission est de rapprocher l'entreprise de ses publics internes et externes, et de tisser des liens par des événements et rencontres autour de l'art.

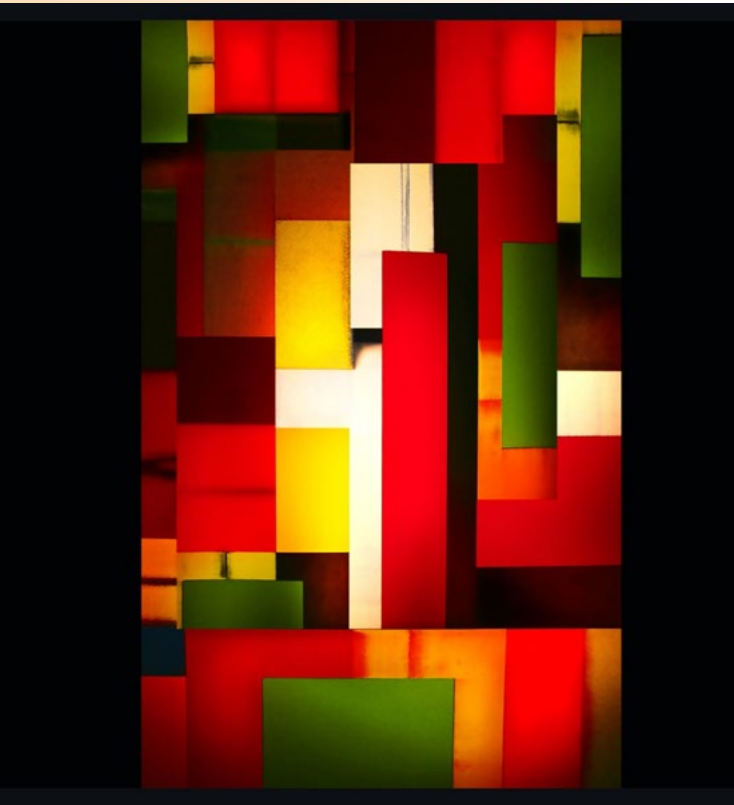
*À travers cette structure
et des démarches artistiques variées nous offrons
aux entreprises des opportunités uniques
pour mobiliser leurs équipes, favoriser l'échange
et faire vivre leurs engagements
de manière concrète.*

Qu'est-ce que Ts'Art propose aux entreprises et aux clubs d'affaires ?

Nous concevons des prestations sur mesure. Cela peut aller d'une exposition thématique dans les locaux d'une entreprise à une conférence inspirante, en passant par des ateliers créatifs ou des visites de foires d'art internationales. Parmi nos sujets phares : Comment débiter une collection d'art ?, Les multiples vies d'une œuvre, ou encore Art et technologies : quel avenir avec l'IA ? Nous organisons également des visites d'ateliers d'artistes, des workshops ainsi que des activités de team-building en lien avec les valeurs RSE des entreprises. L'art devient alors un outil de dialogue, de sensibilisation et de cohésion.



Mon grand coup de cœur
actuel est l'expo photo
« Expressions abstraites »
en hommage au photographe
Olivier Dassault.



Quelle est votre relation avec le B17 ?

J'ai la chance d'intervenir régulièrement au B17 sur différents sujets et formats liés à l'art. La Maison du Tero House17 est un lieu historique en ville qui se prête parfaitement à l'univers de l'art. La force du club réside aussi dans ses membres: une communauté jeune, active, hétéroclite et curieuse de faire de nouvelles découvertes. C'est donc pour moi un champ d'expression unique où je peux également inviter des amateurs d'art pour partager de beaux moments: workshops, cocktails, visites guidées aux plus belles foires d'art,...

Avez-vous une ligne artistique particulière ou des artistes favoris ?

Oui certainement mais ce que je privilégie avant tout, c'est l'écoute. Chaque projet commence par une discussion: que veut transmettre l'entreprise ? Quels thèmes souhaite-t-elle aborder ? L'art peut aborder des enjeux puissants — qu'ils soient sociaux, environnementaux ou humains — et toucher les collaborateurs de manière profonde.

Chaque intervention est pensée comme une expérience unique. Grâce à mes 25 ans d'expérience, je peux mobiliser un réseau d'artistes locaux, de musées et d'institutions au Luxembourg, mais aussi au-delà.

Parlez-nous d'un coup de cœur lié à l'art au Luxembourg.

Mon grand coup de cœur actuel est l'expo photo « Expressions abstraites » en hommage au photographe Olivier Dassault.

Connu du grand public en tant que capitaine d'industrie ou homme politique, j'ai eu la chance de le côtoyer en tant qu'ami et nous avons souvent évoqué une exposition ensemble un jour à Luxembourg.

Olivier nous a malheureusement quittés accidentellement en 2021 mais la promesse fut tenue grâce à son épouse Natacha et son fonds de dotation Olivier Dassault: une exposition lui est consacrée à la BIL du 28 avril au 18 juillet dans le cadre du Festival du mois européen de la photographie.

C'est typiquement l'événement artistique où l'émotion et la passion inspirent et accompagnent mon métier!

Ts'Art

tsart.lu

→ TEXTE ARNAUD LEBALLEUR

→ PHOTOS FORBES LUXEMBOURG

GREVENMACHER, LUXEMBOURG DEPUIS 1895

CLOS DES ROCHERS

L'histoire du Clos des Rochers
commence par une intuition.
Celle d'un homme épris de nature,
de précision et de vin.



À la fin du XIX^e siècle, le Dr Frédéric Clasen, médecin de métier mais vigneron de cœur, acquiert ses premières parcelles sur les coteaux les plus prometteurs de Grevenmacher et de Mertert. Il fonde un petit domaine qu'il baptise Clos des Rochers, en hommage à l'une de ses parcelles préférées, la Grevenmacher Fels - « le Rocher de Grevenmacher » -, un lieu-dit devenu emblématique.

Mais comme tout grand récit, celui du Clos des Rochers traverse des périodes de lumière et d'ombre. Après la Seconde Guerre mondiale et une succession de vendanges difficiles, son petit-fils Carlo est contraint de céder une grande partie des vignes pour soutenir la reconstruction des Caves Bernard-Massard, autre fleuron familial. Le domaine semble alors en sommeil.

C'est dans les années 1980 que l'histoire reprend son souffle. Hubert Clasen décide de faire le pari du retour à la terre. Il rachète certaines des anciennes parcelles familiales et engage un tournant résolu vers la qualité. Petits rendements, respect du sol, retour aux fondamentaux : la reconstruction du domaine repose sur une exigence rare et une fidélité au terroir.

Aujourd'hui, le domaine est dirigé par Hubert et son fils Antoine, qui poursuivent ensemble cette aventure viticole avec passion et ambition soutenus par des équipes dédiées et engagées.

À travers les générations, une constante : l'amour du vin, la force de la transmission et le respect du vivant.

C'est cette fidélité à nos racines et cette volonté de toujours aller plus loin qui font aujourd'hui du Clos des Rochers l'un des domaines phares de la Moselle Luxembourgeoise.

Une mosaïque vivante à révéler

Le domaine s'étend désormais sur une vingtaine d'hectares répartis sur les communes de Grevenmacher, Ahn et Wormeldange qui figurent parmi les villages les plus emblématiques du nord de l'appellation. Le vignoble du Clos des Rochers est planté exclusivement en cépages nobles, dans des coteaux à dominance calcaires. Ici, rien n'est laissé au hasard.

Chaque parcelle, chaque orientation, chaque sol est travaillé avec patience, dans une logique de respect, de précision et d'observation.

Dans ces paysages escarpés, la vigne impose un rythme souvent lent et toujours exigeant. Mais c'est justement dans cet effort quotidien, dans ce lien direct avec la terre, que naît la promesse de grands vins.

Depuis toujours, le domaine pratique une viticulture raisonnée : pas d'insecticides, pas de fertilisants chimiques, pas d'herbicides, des vendanges exclusivement manuelles et par tris successifs, afin de récolter les raisins à leur point d'équilibre optimal. Le domaine est généralement le premier à vendanger — les vins de bases pour ses Crémants — et souvent le dernier à finir — pour les plus grandes cuvées de Riesling. Une façon d'embrasser toute l'amplitude de nos terroirs.

Une part croissante de ses parcelles, comme la Grevenmacher Fels, est cultivée en bio, non par effet de mode, mais pour apprendre, comprendre, tester, et progresser dans une démarche sincère, non dogmatique.

Mais l'approche va encore plus loin. Porté par une conviction profonde, le domaine Clos des Rochers a lancé un vaste programme de cartographie des sols dans l'ensemble du domaine. À l'aide d'analyses pédologiques fines et d'études de conductivité, s'établit une véritable carte d'identité de chaque parcelle : sa capacité de rétention d'eau, sa composition géologique, son potentiel à révéler un cépage.

*Ce travail patient, visionnaire,
vise un objectif simple et ambitieux : révéler
les meilleurs terroirs pour chaque vin
et en particulier ceux capables de faire naître
de grands vins.*

Car Hubert et Antoine en sont convaincus : le futur des grands vins luxembourgeois passe par une lecture toujours plus fine de nos sols.



LES COUPS DE CŒUR DE *L'été*

La Maison Bernard-Massard, fidèle partenaire du B17, est le premier producteur familial du Luxembourg, mais aussi le distributeur de grandes appellations internationales.

En tant que membre du club, vous pouvez retrouver sur le site B17 tout leur catalogue avec des tarifs spéciaux.



CRÉMANT PARCELLAIRE

Grevenmacher Fels
28,67 € TTC



Thomas CLERY,
Conseiller en vins, vous dévoile ici sa sélection de l'été.

W B 1 7

— Cépages

Pinot Blanc, Chardonnay, Pinot Noir

— Notes de dégustation

C'est le dernier-né de notre gamme et sans doute l'un des plus ambitieux. Issu de nos parcelles d'origine emblématiques, la Grevenmacher Fels, ce Crémant est né d'un vieux rêve : faire parler un terroir précis à travers les bulles. Après plus de dix ans d'essais, nous avons trouvé l'équilibre. Cette cuvée à l'identité forte, marquée par le calcaire, se distingue par sa minéralité tendue, sa complexité subtile et sa grande longueur en bouche. Dosage minimal, vinification précise : un Crémant de terroir, tout simplement.

— Occasion

À déguster à l'apéritif

— Service 8 °C.

PINOT GRIS

Grevenmacher
Fels
15,90 € TTC



RIESLING KOEPPCHEN

34,77 € TTC



PROTOTYPE

40 € TTC



PETITE FLEUR DES ROCHERS

Rosé
16,93 € TTC



— Cépage Pinot Gris
— Notes de dégustation

Un Pinot Gris tout en finesse, rondeur maîtrisée et noblesse aromatique. Nez riche de fruits mûrs (coing, abricot sec), note fumée, touche miellée. La bouche est ample, structurée, mais gardant une vivacité minérale qui équilibre l'ensemble. Un vin généreux, mais précis.

— Accords
Foie gras poêlé, cuisine asiatique douce, volaille farcie, dessert aux fruits secs peu sucré.

— Service 10 °C.

— Cépage Riesling
— Notes de dégustation

La bouche est vibrante, précise, saline, avec une finale longue, portée par des arômes de mirabelle, de zestes mûrs et parfois même de fruits exotiques comme l'ananas ou le fruit de la passion. C'est un vin de garde, mais déjà vibrant jeune — un Riesling d'altitude, au cœur même de la Moselle.

— Accords
Bar rôti, poularde à la crème citronnée

— Service 10 °C.

— Cépage Pinot Noir
— Notes de dégustation

Le nez, mêle des notes de pivoine, de rose, de framboise écrasée et de cerise fraîche. En arrière-plan, une touche fumée subtile, et une note végétale noble, à peine herbacée typique des Pinots septentrionaux. La bouche est délicate, fluide, aérienne, avec une matière juteuse, souple, presque salivante. Tout est là : le grain du fruit, la transparence du vin, l'envie d'y revenir.

— Accords
Cuisine végétale rôtie, volaille grillée, canette rosée, charcuterie fine.

— Service 14 °C.

— Cépage Pinot Noir
— Notes de dégustation

Un rosé d'élégance et de plaisir. La robe, d'un rose pâle délicat, annonce une cuvée subtile. Le nez est expressif et fruité : petits fruits rouges, framboise, une touche exotique. La bouche est ronde, vivifiante, portée par une acidité vive et désaltérante. C'est un vin de soleil, de légèreté, mais aussi de justesse.

— Occasion
Apéritif, salades d'été, volailles grillées, cuisine asiatique parfumée.

— Service 10 °C.

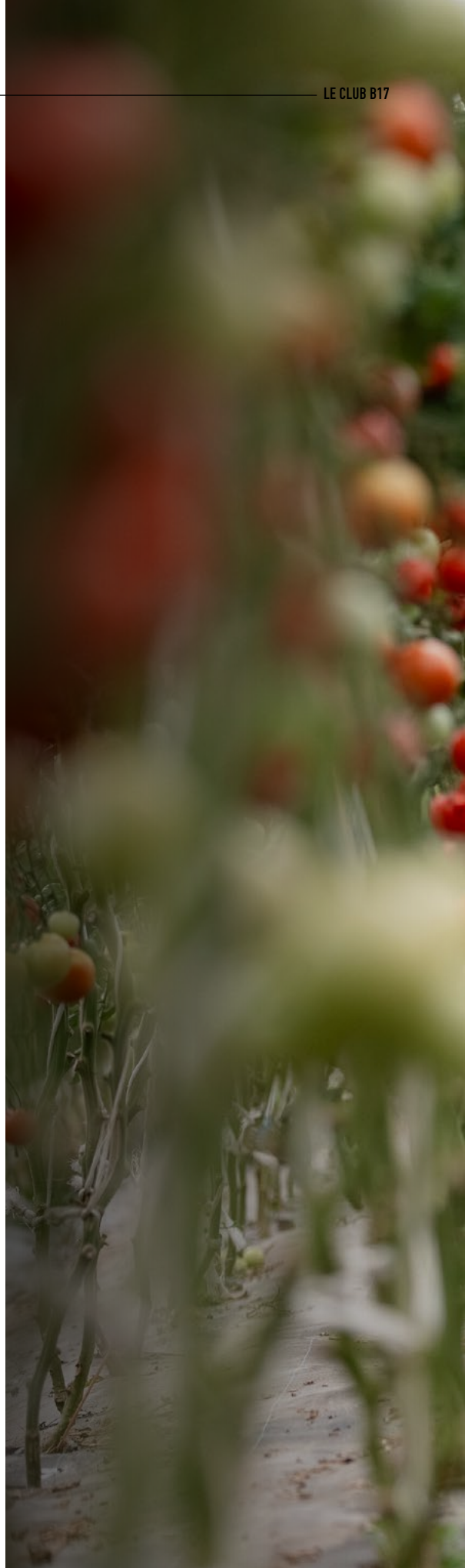
Caves Bernard-Massard
22 route du vin
L-6794 Grevenmacher
bernard-massard.lu

TEROIR L'ÉCOSYSTÈME QUI NOURRIT JUSTE

Derrière un plat bien pensé
se cache un écosystème vertueux.

*Le groupe Tero, via son modèle
Teroir, tisse un lien organique
entre la terre, les hommes et l'assiette.*

Fermes bio, élevage en plein air,
boucherie artisanale, apiculture
naturelle, traiteur durable...
et une cuisine lisible au Bistro17.
Un projet pionnier d'alimentation
durable et locale, construit
à visage humain.





Des racines paysannes, deux fermes en synergie

Tout commence là où les pieds touchent la terre. La Ferme des Rabanisse, née en 2015 sous l'impulsion de Jean-Charles, amorce le virage d'un maraîchage biologique exigeant, avant de se lancer dans l'élevage porcin, puis bovin. Sur ses trois sites d'exploitation, elle accueille aujourd'hui des cochons plein air (race Duroc), des bovins (Parthenaise), des cultures maraîchères et... 300 poules bio dans un poulailler mobile. À quelques kilomètres, **la Ferme de Magerotte** raconte une autre histoire : celle d'une lignée. Fondée au début des années 1900 par Victor et Amélie Magerotte, elle perpétue aujourd'hui la tradition familiale avec André et son fils Sébastien. Là aussi, on élève des Parthenaise et des Duroc dans un environnement naturel, à taille humaine.

Ces deux fermes ont en commun une même philosophie : nourrir sans abîmer. On y pratique une agriculture régénérative, où le fumier devient fertilisant, où les légumes invendus nourrissent les cochons, où les rythmes de la nature guident les choix. Pas de surproduction, mais un cycle cohérent entre culture, élevage et cuisine.

La boucherie Teroir, entre héritage et précision

À Nassogne, la boucherie Teroir fait le lien entre l'élevage et l'assiette. Fondée par la famille Magerotte il y a plus d'un siècle, cette maison de tradition travaille exclusivement les viandes issues des fermes du groupe. Les carcasses arrivent entières, sont découpées sur place, maturées à sec, et transformées dans le respect de l'art boucher.

Ici, on valorise tous les morceaux : l'épaule, le jarret, les abats, les graisses. Tout est utilisé, rien ne se perd. Charcuteries maison, terrines, rillettes : la boucherie fournit aussi bien le Bistrot17 que le traiteur Tero.

Depuis juin 2024, un deuxième point de vente a ouvert à Rochefort, portant haut les couleurs d'une boucherie militante, fondée sur l'exigence et la transparence.

Une apiculture naturelle, au service du vivant

Depuis 2024, 130 ruches horizontales ont été installées sur l'ensemble des sites Tero. En collaboration avec Habeebee, spécialiste belge de l'apiculture naturelle, ce projet s'inscrit dans une démarche peu interventionniste, respectueuse du cycle de la colonie. Les abeilles ne sont pas nourries au sucre, leur miel n'est récolté qu'en surplus. La cire et la propolis sont



transformées par Habeebee en cosmétiques naturels. Mieux : Tero propose aussi des team buildings autour des ruches, où les participants, combinés sur le dos, découvrent les secrets du monde apicole. Un projet éducatif, sensoriel et résolument durable.

Arthur Lhoist, l'architecte discret de l'alimentation durable

Derrière cette vision se tient Arthur Lhoist, cofondateur du groupe Tero, et maître d'œuvre de la branche alimentaire. Discret, mais déterminé, Arthur défend une conviction : reconnecter l'homme à ce qu'il mange, du producteur au convive, en recréant des chaînes de valeur transparentes et locales.

C'est lui qui a conçu le concept Teroir, ce modèle global qui réunit maraîchage, élevage, transformation, restauration, traiteur et apiculture. Son approche ? Travailler avec le vivant, valoriser les métiers oubliés, transmettre des savoir-faire artisanaux et créer des ponts entre les métiers. Chez Arthur, pas de slogans. Juste une exigence : nourrir mieux, ensemble, durablement.



Tero Traiteur : de la ferme au festin

Le traiteur Tero est la vitrine événementielle du modèle Terroir. Chaque prestation — cocktail d'entreprise, mariage bucolique ou réception privée — devient une démonstration de cohérence: produits des fermes, viandes de la boucherie, légumes de saison, condiments maison. La carte s'adapte aux saisons et aux formats, entre plats généreux à partager, finger foods créatifs et buffets végétaux raffinés. Pas de surgelé, pas d'industriel. Ici, tout est fait maison, monté à la minute. C'est une cuisine d'engagement autant que de plaisir.

Bistro17, la table manifeste

À Luxembourg, le Bistro17 incarne au quotidien la vision du groupe. Une cuisine vivante, sans fioriture, mais pleine de sens. Chaque plat y raconte une histoire: celle d'un cochon élevé en plein air, d'un chou récolté la veille, d'un œuf bio pondu sur site. Depuis peu, un nouveau chef, Romain Bernhardt, a repris les rênes des fourneaux. Il compose avec

ce que les fermes livrent, ce que la boucherie prépare, ce que la saison permet. Une cuisine instinctive, sincère, sans dogme — juste du bon, du vrai, du local.

Tero ne se contente pas de cuisiner. Il crée un modèle: un écosystème où l'agriculture durable, l'artisanat, la cuisine et l'événementiel dialoguent. Grâce à des hommes engagés, des fermes vivantes et des produits d'exception, le groupe prouve qu'un autre rapport au vivant est possible.

*Du champ à l'assiette, du soin à la saveur:
Terroir cultive ce que demain doit devenir.*

teroir

teroir.be

→ TEXTE: JEAN ALFONSI → PHOTOS: TERO



PADEL

*Le padel coche toutes les cases de son époque.
Ludique, accessible, rythmé. Il s'adresse aussi bien
aux compétiteurs qu'aux amateurs d'un dimanche,
aux anciens joueurs de tennis qu'à ceux
qui n'ont jamais tenu une raquette de leur vie.
On y vient pour transpirer, mais surtout
pour partager.*

BIEN PLUS QU'UN SPORT,

une culture en mouvement

On pensait que c'était une mode. Un feu de paille. Un sport de plage vaguement importé du Sud. Dix ans plus tard, force est de constater que le padel n'est pas une tendance: **c'est un raz-de-marée**. En Espagne, il a dépassé le tennis en nombre de pratiquants. En France, il double chaque année le nombre de terrains. En Belgique ? Il a trouvé un terrain fertile, entre convivialité latine et exigence nordique. Et ce n'est pas terminé.

Car le padel, c'est ça: **un sport où l'on joue à deux, mais où l'on reste toujours quatre**. On discute, on rit, on se chambre. On ne joue pas contre l'autre, on joue avec lui. Et ce n'est pas un hasard si les clubs fleurissent aujourd'hui là où les gens vivent: en périphérie des villes, au cœur des zones transfrontalières, dans des espaces où l'on travaille, où l'on se retrouve, où l'on respire.

Dernier en date, le **Tero Padel Club Garisart**, s'est installé à la frontière Luxembourgeoise, dans le Garisrat Sport Club by Tero, à deux pas de l'auto-route, dans une région en pleine effervescence. Un lieu qui, comme d'autres en Belgique, s'inscrit dans une volonté de proposer des infrastructures sérieuses, ancrées, pensées pour durer.

Mais ce qui frappe le plus quand on s'intéresse à l'essor du padel chez Tero, ce n'est pas seulement le nombre de terrains ou la qualité des installations.

C'est cette **atmosphère** si particulière: celle des parties glissées entre deux rendez-vous pro, des matchs de fin de journée qui se prolongent autour d'un verre au **Tero Pilko**, des collègues invités à la volée, des voisins croisés par hasard. Le padel ne cloisonne pas. Il relie. Et les clubs ne s'y trompent pas. Ils se transforment en **véritables espaces de vie**, à la croisée du sport et de la culture locale. On y organise des tournois, mais aussi des apéros, des initiations, des rencontres inter-entreprises. Il y a là quelque chose qui dépasse la simple pratique sportive: **un nouveau lien social** est en train de naître, ou peut-être simplement de renaître, après des années d'isolement, d'écrans, de télétravail.

Le padel, en somme, répond à un besoin plus profond: celui de jouer, de se confronter, de s'amuser, mais aussi de s'ancrer dans un collectif, de retrouver une forme d'animalité joyeuse, de sueur légère et d'élégance désinvolte. Peu de sports peuvent se vanter de cette alchimie.

Côté compétitions, la Belgique tient son rang. Le pays accueille désormais des étapes internationales, tandis que les clubs locaux gagnent en qualité et en ambition. **Le Brussels Premier Padel**, qui réunit des joueurs venus du monde entier, en est l'illustration la plus marquante. Un tel événement n'aurait pas vu le jour sans une dynamique solide, portée par des passionnés et des acteurs engagés comme Tero. La frontière entre amateurs exigeants et pros s'efface peu à peu. Le padel, ici, parle à tout le monde.

Et derrière cette montée en puissance, il y a aussi une volonté plus large: **ancrer ce sport dans un véritable écosystème durable**. Pas juste des terrains posés au hasard, mais des clubs pensés comme des lieux de transmission, de rencontre, de progression. Des lieux qui vivent. Qui durent.

C'est exactement ce que l'on constate avec les nouvelles ouvertures aux portes du Luxembourg. Elles traduisent une ambition mesurée, mais claire: faire du padel **un sport du quotidien**, pas seulement un passe-temps estival. Offrir aux frontaliers, aux familles, aux jeunes



actifs, un endroit où l'on peut venir taper la balle... et bien plus.

On dit souvent que le padel est un jeu d'intuition. Un sport d'anticipation, où il faut lire les trajectoires, deviner les rebonds, sentir l'instant. Peut-être que ceux qui ont choisi d'investir ce territoire l'ont compris avant les autres. Que le padel n'est pas qu'un jeu de raquettes, mais un miroir de nos modes de vie. Plus souple. Plus collectif. Plus vivant.

Alors non, ce n'est pas une mode. Pas un caprice sportif. C'est une lame de fond. Une réponse. Et ce n'est pas pour rien que des clubs se montent là où l'on ne les attendait pas il y a encore cinq ans. Des clubs qui, sans faire de bruit, s'imposent comme des acteurs culturels autant que sportifs.

Peut-être que l'histoire du padel belge se jouera aussi ici, à quelques kilomètres du Grand-Duché. Sur des terrains où l'on échange autant de balles

que de sourires, où l'on glisse, où l'on crie, où l'on rit. Là où le sport retrouve ce qu'il devrait toujours être : **un prétexte à la rencontre.**



teropadel club GARISART

Zone Artisanale 30
B-6700 Arlon, Belgique
teropadelclub.be

→ TEXTE : JEAN ALFONSI → PHOTOS : TERO

In Extenso Padel cup



with **B17**

17 Octobre
2025

Garisart sports club

30 Zone Artisanale, 6700 Arlon Belgique

Ouvert aux membres et à leurs invités

Plus d'informations sur www.B17luxembourg.lu

ter^o
Padel
club GARISART

TERO LODGE FRANCORCHAMPS

Échappée belle dans les Ardennes

À deux pas du vacarme des paddocks, une halte.
Ici, les moteurs se taisent, les feuillages murmurent,
et le temps reprend ses droits.

*Bienvenue dans l'un des secrets les mieux gardés
du circuit de Spa-Francorchamps.*



*Il y a des endroits qui parlent
à l'imaginaire avant même d'y poser les pieds.
Francorchamps est de ceux-là. Une terre
de vrombissements et de vertiges, de moteurs
et de mousse humide, où l'asphalte serpente
comme un fil tendu entre ciel et forêt.
Mais ce que l'on découvre, en quittant
la frénésie des paddocks pour s'enfoncer
dans les courbes d'un paysage ardennais
intact, c'est une autre course:
celle du temps retrouvé.*

Chaque été, à la fin juillet, le monde entier retient son souffle quand les Formule 1 déboulent dans les Ardennes. Francorchamps vibre alors comme un cœur lancé à 300 à l'heure. C'est un rituel. Un frisson. Une parenthèse à vivre au moins une fois dans sa vie.



Mais juste au bord du circuit — celui-là même où les plus grandes légendes de la vitesse ont inscrit leur nom en lettres brûlantes — un autre univers s'offre à vous. Plus feutré. Plus secret. Là où la nature a repris ses droits sans renier l'élégance.

C'est dans cette parenthèse rare que Tero a planté ses lodges. Des refuges sobres et prestigieux, nichés dans les clairières ou à l'abri des fougères, comme une réponse apaisée à l'adrénaline du bitume. Ici, on ne vient pas fuir le monde, mais le vivre autrement. À 300 km/h, ou à 3 km/h. Les deux sont possibles. Les bruits du circuit deviennent alors une respiration lointaine, un battement régulier qui pulse sous la peau du paysage. On entend encore le grondement d'une monoplace comme un souvenir d'orage, mais ce sont les oiseaux, le feu qui crépite, ou les pas dans les feuilles qui dictent le rythme de la journée. Ces contrastes ne s'opposent pas. Ils se répondent. Dans cet écrin de bois et de verre, tout est pensé



pour vous inviter à ralentir sans renoncer à l'intensité. Le confort est discret, jamais ostentatoire. Les volumes sont généreux mais accueillants. Le feu de bois devient un centre de gravité autour duquel on discute, on lit, on pense. Et parfois, on ne fait rien, ce qui reste le plus grand luxe.

La philosophie Tero s'imprègne dans chaque détail: respect du vivant, circuits courts, accueil sincère, design qui a du sens. Ce n'est pas un décor, c'est un écosystème. Un prolongement cohérent de ce que nos clients recherchent: une manière d'être au monde qui concilie intensité et équilibre, travail et ressourcement. Certains matins, on se réveille avec la brume qui caresse les vitres. Le café fume, les arbres sont immobiles, et le monde semble avoir suspendu sa course. D'autres jours, la lumière frappe en plein visage comme un départ lancé, et l'on part marcher dans la forêt, faire du vélo, ou retrouver l'effervescence du circuit à quelques virages de là.

Ici, on peut aussi bien venir célébrer une victoire qu'en préparer une autre. Les lodges se prêtent aux retraites personnelles comme aux séminaires d'équipe, aux fêtes entre amis comme aux silences essentiels. Un terrain de jeu pour les émotions, la créativité, ou le simple repos.

Et si vous veniez faire l'expérience complète ?

Le grondement des moteurs le jour, le silence des fougères le soir. Une montée d'adrénaline dans les tribunes, suivie d'une descente intérieure face au feu de bois. Un week-end F1, une retraite en pleine nature, une échappée unique pour l'esprit comme pour les sens.

C'est cette dualité qui fait la beauté du lieu : à la fois ouvert sur le monde et protégé, sauvage et maîtrisé, vibrant et apaisé. Une terre d'accueil pour ceux qui n'aiment pas choisir entre l'action et la contemplation. Et pour les membres B17, cette expérience devient encore plus singulière. Être membre B17, c'est s'offrir ce luxe discret : celui de poser ses valises là où tout reprend du sens. Des lieux qui ne brillent pas pour impressionner, mais qui résonnent pour durer. Des haltes sincères, forgées dans le bois, la pierre et l'attention portée à l'autre. On y vient pour respirer, pour se retrouver, ou simplement pour être là — au bon endroit, au bon moment. Ici, pas de marketing tapageur ni de sur-promesse. Seulement la possibilité d'une parenthèse juste, d'un moment qui résonne longtemps après. Comme un virage parfaitement pris, ou un regard échangé dans le calme après la course.

Les membres B17 bénéficient d'avantages exclusifs dans tous les lieux Tero. À Francorchamps comme ailleurs, il suffit parfois de prendre une sortie de route pour retrouver la bonne trajectoire.



Route du Fagnou 7
B-4970 Stavelo, Belgique
tero.be





DOMAINE
CLOS DES ROCHERS

GRANDS VINS DU LUXEMBOURG
CLOS-DES-ROCHERS.COM

DEFENDER

EMBRACE THE IMPOSSIBLE

Land Rover Louyet-Luxembourg

128, Route de Thionville, L-2610 Luxembourg
T. 29.71.74

www.landrover.lu

6,0-14,8 L/100 KM - CO₂ : 135-335 G/KM (WLTP)

Contactez votre concessionnaire pour obtenir des informations complètes sur la taxation de votre véhicule. Modèle illustré équipé d'options et d'accessoires. Priorité à la sécurité.