

Entrepreneur un jour, entrepreneur toujours!

Chassez le naturel, il revient au galop

Pourquoi les chefs d'entreprise vendent-ils parfois leur société pour se lancer un peu plus tard dans un nouveau défi? Regrettent-ils leur décision? L'esprit d'entreprise, est-ce quelque chose que l'on a dans le sang? Deloitte Fiduciaire a rencontré des chefs d'entreprise qui ont cédé leur activité avant de se lancer dans une nouvelle affaire.

Les frères **Paul, Francis et Yves Vleminckx** ont vendu leur usine de sauces à Vandemoortele. Dans un premier temps, ils sont restés actifs au sein de l'entreprise. Ensuite, les trois frères ont décidé de monter leur propre affaire.

Pendant une décennie, **Rudy Denutte** a travaillé d'arrache-pied, pour faire de sa société Werf- en Vlasnatie le numéro 2 de Flandre, avant de céder son entreprise au numéro 1 du marché.

Yves (Quomak),
Paul (Chardonay Meerdael)
et Francis (Bouwmeesters
Vleminckx) Vleminckx



Messieurs, pourquoi avez-vous vendu votre entreprise?

Denutte: Pendant 10 ans, j'ai énormément travaillé. Mon entreprise a connu une croissance rapide, mais cela n'a pas suffi. Mes clients voulaient traiter avec un partenaire logistique capable de leur offrir une solution dans les différents ports d'Europe (Marseille, Le Havre, Anvers, etc.). Je n'étais pas à même de franchir ce pas à court terme, ni en termes de compétences managériales, ni en termes d'assise financière. Il me fallait la carrure d'un acteur international. En outre, Katoennatie avait des vues sur notre entreprise. Ce n'était pas la fusion qui l'intéressait, mais l'acquisition. J'ai su qu'il était temps de céder mon activité.

Vleminckx: Nous étions en pleine réorganisation et nous avions le choix: soit faire entrer des éléments extérieurs dans l'équipe de direction, et peut-être du capital, soit nous lancer dans un exercice d'assainissement. Représentants de la quatrième génération, nous avons été confrontés à un passé qui nous handicapait. Nous nous sommes lancés. Nous avons beaucoup travaillé. Nous faisons preuve de souplesse, nous avons un parc de machines solide, nous étions sans cesse animés par des solutions novatrices et de nouveaux projets. Mais nous avons un peu négligé de faire le point sur le chemin parcouru. Nous avons connu une croissance trop rapide. Il nous est apparu plus intéressant de laisser à un repreneur le soin de décider dans quelle mesure il fallait restructurer l'activité. Vandemoortele nous achetait notre ketchup. Il a conservé notre marque, avec ses connotations

positives, pour la commercialiser auprès des friteries et du secteur horeca.

Est-ce que cela a été suivi par une traversée du désert?

Vleminckx: Nous avons continué à travailler tous les trois chez Vandemoortele. Mais chassez le naturel, il revient au galop. Entreprendre: on a ça dans le sang! Nous sommes des esprits libres. Travailler et progresser a toujours été notre devise. Pas pour l'argent, ni pour le prestige. Simplement parce que nous voulons laisser libre cours à notre créativité, parce que l'on veut se prouver que l'on peut créer quelque chose.

"Travailler dans une grande entreprise qui n'est pas la vôtre, ce n'était pas pour nous."

Paul a toujours été le plus versé dans les matières agricoles. Conjuguer technique et nature, c'est son truc. Il a donc créé Chardonnay Meerdael, une société viticole établie à Louvain, qui commercialise du vin mousseux. Francis a poursuivi les activités que nous avons déjà dans la construction. Il est gérant et promoteur immobilier de la société Bouwmeesters Vleminckx. Quant à Yves, il dirige désormais Quomak, un centre de compétence en recherche et développement pour le secteur alimentaire.

Denutte: Je voulais prendre un congé sabbatique. Après dix ans de dur labeur, j'aspirais à un peu de

Chardonnay Meerdael

En 1994, Paul Vleminckx plante 21.000 ceps de chardonnay sur le domaine de Vaalbeek pour produire un vin mousseux de type Blanc de Blancs. De 1998 à 2000, le domaine s'étend pour inclure 60.000 pieds de vigne. Le Chardonnay Meerdael Brut remportera, en première belge, une Great Gold Medal au Concours Mondial 2009.

www.chardonnaymeerdael.be

Quomak

Quomak est un laboratoire indépendant pour la conception et le développement de produits alimentaires.

Une équipe de chercheurs et de concepteurs de produits qualifiés s'occupent chaque jour à mettre au point les nouveaux produits et processus alimentaires qui sont hébergés en toute discrétion auprès de l'industrie alimentaire.

www.quomak.be

Bouwmeesters Vleminckx

Bouwmeesters Vleminckx est un promoteur immobilier d'habitations peu énergivores et de qualité, actif dans la région de Leuven. Il ne fait pas dans la villa 4 façades classique mais privilégie les appartements ou habitations mitoyennes qui proposent des infrastructures en commun.



De Rocker Logistics

En tant que partenaire logistique, De Rocker Logistics offre à l'industrie alimentaire un service de gestion intégrée de la chaîne logistique (stockage, réemballage, réétiquetage, transport, etc.).

www.derockerlogistics.be

Rudy Denutte de
De Rocker Logistics

repos. Je voulais relever d'autres défis: faire l'ascension du mont Blanc avec un ami, suivre une formation de pilote d'hélicoptère professionnel. J'ai également consacré plus de temps à mes enfants et j'ai pris du bon temps. Mais je savais que j'allais reprendre le collier et mes interlocuteurs de confiance chez Deloitte Fiduciaire ont, à ma demande, tenu le marché à l'œil. J'aime me sentir utile. Avoir ma place dans la société. Être quelqu'un, mais aussi m'illustrer sur le plan créatif.

Comment vous est venue l'idée de votre nouvelle activité?

Denutte: J'ai racheté De Rocker Logistics. La stratégie de cette société était limpide. Je cernais bien comment la faire évoluer de société de transport en entreprise de logistique par le démarrage d'activités logistiques à valeur ajoutée comme le stockage, le conditionnement et le réétiquetage. Mais j'ai sous-estimé l'aspect transport pur et dur. C'est un métier difficile. Mais je suis content d'avoir repris la tête d'une entreprise. L'expérience que j'ai engrangée chez Werf- en Vlasnatie, surtout sur le plan stratégique, m'a déjà été très utile: assainir, négocier un

revirement, élaborer une stratégie.

Vlemincx: Nous sommes restés dans le champ des anciennes activités et du savoir-faire que nous y avons acquis. L'immobilier, l'arboriculture, l'alimentaire: autant d'activités qui étaient déjà présentes dans notre groupe. Cette transition fut donc naturelle. Cela nous fait plaisir de retravailler "à notre compte". Nous n'étions pas faits pour travailler dans une grande entreprise qui n'était pas la nôtre.

Regrettez-vous votre décision de vendre?

Denutte: Non, c'était la décision à prendre. Parfois, mon ancien environnement de travail, le port d'Anvers, me manque. Mais ce qui est fait est fait. Marc Lambrechts, notre directeur financier, m'a suivi. Notre tandem a encore des projets d'avenir pour cette entreprise. Nous allons de l'avant, sans regarder en arrière.

Alors, entrepreneur un jour, entrepreneur toujours?

Denutte: Pour nous, c'est manifestement le cas. Je ne peux pas me prononcer pour les autres, mais entreprendre, moi, je trouve ça génial.