

gazelles



SPÉCIAL GAZELLES

Brabant wallon

*Le classement des 100 entreprises
les plus performantes de la province*

UNE INITIATIVE DE



AVEC LE SOUTIEN DE



BNP PARIBAS
FORTIS



REMERCIEMENTS À



LAURÉATE POUR LES GRANDES ENTREPRISES : EASI

Capital humain

Basée à Nivelles, la société informatique Easi ambitionne de poursuivre son développement en Belgique avec l'objectif de s'imposer dans les cinq ans qui viennent dans d'autres pays.

GUY VAN DEN NOORTGATE

Fondée en 1999 par Salvatore Curaba, Easi est aujourd'hui un solide acteur informatique sur le marché belge et enregistre ces dernières années une croissance annuelle de l'ordre de 15%.

En 2018, son chiffre d'affaires s'est élevé à quelque 34 millions d'euros contre une vingtaine en 2014. Aujourd'hui, Easi emploie 250 personnes qui se répartissent en Belgique, outre son siège social nivellois, sur quatre sites: Gand, Louvain, Genk et Liège. Par ailleurs, le groupe brabançon est également présent aux Pays-Bas, au Grand-Duché de Luxembourg et à Paris. Mais cette présence est encore discrète pour le moment. «C'est l'un de nos deux principaux défis dans les cinq ans qui viennent: arriver à nous imposer dans d'autres pays, intervient Jean-François Herremans qui gère doré-

navant, en compagnie de Thomas Van Eeckhout, les destinées d'Easi. L'autre étant de continuer notre recrutement et d'arriver à dénicher les bons profils.»

Vision dynamique

Société informatique, Easi édite et distribue ses propres solutions de gestion. Pointons notamment son logiciel de gestion comptable, Adfinity, ou encore SmartSales, son application pour les représentants et les équipes de vente. Par ailleurs, elle propose également des solutions de *cloud*. «Nos solutions sont standard, précise Jean-François Herremans, mais avec un degré de customisation important. Si elles ne sont pas spécifiques, elles sont adaptables à l'environnement et aux contraintes du client et peuvent s'imbriquer avec ses solutions.» La forte croissance que

connait Easi ces récentes années est inscrite dans l'ADN de l'entreprise, selon son co-CEO: «Nous avons développé une mentalité où nous nous efforçons toujours d'aller plus haut, en cherchant en permanence de nouvelles opportunités et en ciblant des gros clients potentiels. Notre objectif pour 2025 vise à doubler le nombre de collaborateurs et à être actifs dans de nouveaux pays». Outre des bureaux aux Pays-Bas et au Luxembourg, Easi a pris une participation dans une société suisse, Soluware, qui distribue ses logiciels Adfinity et SmartSales. «Le but est de développer cette entreprise afin qu'elle assure la promotion de nos produits. A terme, nous souhaitons dupliquer ce modèle dans d'autres pays, ajoute-t-il. Nous avons ainsi récemment prospecté le marché canadien.»

Si elle n'est pas une entreprise libérée, Easi offre cependant la particularité d'avoir un actionariat participatif. En d'autres termes, les employés, s'ils le souhaitent, peuvent acquérir des parts de l'entreprise. «Cela induit un effet indéniablement positif, poursuit Jean-François Herremans. Les employés travaillent réellement pour leur entreprise et sont autant de locomotives pour celle-ci. C'est une forme de reconnaissance d'autant que ce sont eux qui

sont responsables de notre croissance et de notre succès. Sans ce capital humain, nous ne sommes rien.» Un mode de management participatif qui a séduit récemment le jury de «L'Entreprise de l'Année» organisée par EY, BNP Paribas Fortis et nos confrères de *L'Echo* et lui a permis de décrocher le trophée. Par ailleurs, l'année dernière, Easi a été désignée pour la cinquième année consécutive «meilleur employeur de Belgique» pour les entreprises occupant moins de 500 collaborateurs. A ce prix «Best Workplaces» décerné par la Vlerick Business School et au titre d'«Entreprise de l'Année», vient donc s'ajouter celui d'ambassadeur Gazelle. Gageons que cette distinction ne sera pas la dernière. ©



JEAN-FRANCOIS HERREMANS ET THOMAS VAN EECKHOUT, CO-CEO D'EASI
« Notre objectif à l'horizon 2025 vise à doubler le nombre de nos collaborateurs. »

LAURÉATE POUR LES MOYENNES ENTREPRISES : HIGH SECURITY

Sécurité assurée

High Security a considérablement étoffé sa gamme de services ces dernières années et entend se positionner dorénavant comme une référence sur le marché de la sécurité.

GUY VAN DEN NOORTGATE

Au départ, rien ne prédestinait Lionel Reul, électricien à la base, à travailler un jour dans la sécurité. « J'avais toutefois songé à intégrer la police, confie-t-il. Plus précisément la brigade canine. J'avais été champion de Belgique en *agility* avec un berger allemand. A la fin de mes études, j'ai travaillé trois mois comme électricien chez mon oncle avant de rejoindre une entreprise active dans le gardiennage. Je suis devenu éducateur canin pour former des agents maîtres-chiens. Ce n'était pas ma vocation première, mais je me suis pris au jeu. » En 2004, Lionel Reul rejoint une autre société de gardiennage, située à Limal, où il assurera d'une part la formation et, d'autre part, la supervision des agents patrouilleurs et maîtres-chiens. En 2007, il décide de voler de ses propres ailes et crée High Security.



LIONEL REUL, « GENERAL MANAGER » DE HIGH SECURITY
« Nous devons notre croissance au sérieux et à la qualité que nous offrons à nos clients. »



Qualité professionnelle

« Dans un premier temps, j'ai lancé mon activité en travaillant en sous-traitance pour plusieurs sociétés de gardiennage, principalement pour des missions maître-chien et dans le *retail*. Aujourd'hui encore, les supermarchés et chaînes de magasins représentent 50% de nos activités. » En 2007, High Security comptait deux ou trois agents. Aujourd'hui, l'entreprise en totalise 180 (110 ETP), « dont 90 CDI qui affichent plus de cinq ans d'ancienneté », ajoute Lionel Reul. Au fur et à mesure, High Security a diversifié ses activités avec le lancement de High Systems (alarme, vidéo-surveillance, contrôle d'accès, détection, etc.), High Services (hôtesses d'accueil) et récemment High Drive (véhicules avec chauffeur). « Pour la gestion de ces sociétés, la méthodologie de travail reste identique : écouter, analyser, planifier et contrôler. Dans le but de maintenir l'entière satisfac-

tion de l'ensemble de nos clients avec une offre globale », précise-t-il. Basée à Walhain, l'entreprise a connu une belle progression ces cinq dernières années : son chiffre d'affaires a progressé de 2,9 millions d'euros en 2014 à plus de 7,1 millions d'euros en 2018. Depuis 2012, High Security est labélisée « Secure Quality » par l'Association professionnelle des entreprises de gardiennage (APEG).

« Ce qui a contribué à de tels résultats, c'est le sérieux et la qualité que nous offrons à nos clients, explique Lionel Reul. Tous les responsables sont des gens de terrain, ils connaissent le métier et peuvent répondre aussi bien aux questions et attentes des clients qu'à celles de nos agents. Cependant, je dois reconnaître que je n'ai pas vu venir cette croissance. Nous n'avons jamais cassé nos prix et je reste convaincu que c'est notre professionnalisme qui est récompensé. Par

exemple, l'ensemble de nos agents sont contrôlés toutes les trois semaines. Dans certaines entreprises, ce n'est parfois qu'une fois par an. Mon rôle, aujourd'hui, consiste à placer le bon instrument au bon endroit pour que la symphonie soit harmonieuse. » Si High Security est encore une petite société comparée aux multinationales qui dominent le secteur en Belgique, elle entend se positionner aujourd'hui comme une référence et évolue désormais dans le peloton de tête des entreprises belges actives dans la sécurité. Elle est présente sur les chantiers les plus divers : des boutiques de luxe à l'industrie en passant par les salles de concert ou encore le contrôle technique. En s'appuyant sur l'expertise de ses agents et le niveau de qualité qu'elle s'est imposé, High Security dispose de tous les atouts pour continuer à croître en Brabant wallon et dans le reste du pays. ©

LAURÉATE POUR LES PETITES ENTREPRISES : **ENERGREEN SOLUTIONS**

Plein soleil

Active depuis plus de 10 ans dans l'énergie renouvelable, Energreen est spécialisée dans l'installation de panneaux photovoltaïques pour particuliers en Wallonie et à Bruxelles où elle occupe une position de leader.

GUY VAN DEN NOORTGATE

C'est en 2009 que la société Energreen voit le jour à Wavre. Dès le départ, la vision est claire: réduire l'empreinte écologique de ses clients en diminuant l'usage d'énergies polluantes et en privilégiant les énergies renouvelables. Portée par la vague solaire, la jeune société brabançonne se retrouve rapidement dans le peloton de tête des installateurs de panneaux photovoltaïques en Wallonie. Dès 2011, elle figure dans le top 3. En 2013 et 2014, suite à la décision du gouvernement wallon de supprimer le régime des certificats verts pour le remplacer par le plan Quali watt, le secteur traverse une crise sévère où nombre d'acteurs font naufrage dans la tempête. « Cette période n'a pas été facile pour nous non plus, se souvient Alexis Vander Putten, administrateur délégué. Notre chiffre d'affaires a été divisé par quatre et nous avons dû malheureusement nous séparer de collaborateurs. » Mais Energreen a survécu à la tempête et, sortie renforcée, est repartie après 2015 sur le chemin de la croissance.

Leader wallon

En témoigne la progression de sa marge brute qui a été multipliée par 10 en l'espace de cinq ans, passant de 350.000 euros en 2014 à 3,5 millions en 2018, avec un creux à 220.000 en 2015. Aujourd'hui, elle affiche un chiffre d'affaires de 26 millions d'euros et se positionne clairement comme le numéro 1 pour l'installation de panneaux photovoltaïques dans le segment résidentiel avec quelque 14% de parts de marché. Energreen



**ALEXIS VANDER PUTTEN,
ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ
D'ENERGREEN SOLUTIONS**

« Notre potentiel de croissance en Wallonie demeure important dans les années qui viennent. »



||| *Une nouvelle division propose d'optimiser l'autoconsommation des installations photovoltaïques.*

emploie 60 personnes et collabore avec autant de partenaires. « Bien que nous soyons présents dans le secteur des entreprises, nous avons décidé de nous concentrer pleinement sur les particuliers, poursuit l'administrateur délégué. L'année dernière, nous avons réalisé 3.000 installations réparties sur l'ensemble de la Wallonie, à Bruxelles ainsi que dans le Brabant flamand. Cette année, notre objectif est fixé à 3.500 installations. Hors de toute aide ou incitant, l'investissement dans des panneaux photovoltaïques demeure très intéressant pour le particulier. A puissance égale, le prix du panneau a diminué et est plus performant d'année en année. »

Outre l'augmentation du nombre d'installations, Energreen a également lancé en 2014 SOS Photovoltaïque, un service après-vente qui a également le vent en poupe d'autant que ses équipes n'interviennent pas seulement pour les

panneaux installés par Energreen mais également pour ceux de sociétés qui ont connu un passage éphémère dans le secteur et abandonné leurs clients en rase campagne. En 2016, la société wavrienne a créé la division Batteries et Smart Home pour les clients qui souhaitent optimiser l'utilisation, ou plutôt l'autoconsommation de leur installation photovoltaïque. Energreen compte désormais sur ce secteur porteur, en phase avec les préoccupations en matière de stockage de l'énergie renouvelable.

« Le marché est en croissance, analyse Alexis Vander Putten, et, en ce qui nous concerne, le potentiel reste important en Wallonie si on la compare à la Flandre, où l'on

compte trois fois plus de panneaux photovoltaïques. Par ailleurs, la consommation d'électricité est amenée à croître dans les années qui viennent et l'arrivée des voitures électriques est un élément qui va favoriser la croissance. » Dans un secteur qui s'est professionnalisé et où les acteurs sont dorénavant solides et stables, Energreen est bien placée pour conforter sa position et continuer sa croissance verte. ©

GRANDES ENTREPRISES

	CP	NAT.	CAA	CA%	CFA	CF%	PA	P%	TOT	
1 Selligent	1420	GB	25	3	8	5	19	9	69	Société de marketing relationnel (groupe Selligent)
2 Easi	1401	B	35	21	13	13	8	4	94	Société de services informatiques
3 Rhea System	1300	Ca	23	2	28	8	33	3	97	Développement de logiciels pour plateformes satellitaires
4 Celgene	1420	EU	7	1	23	34	32	6	103	Médicaments pour l'héματο-oncologie et les maladies inflammatoires (groupe Celgene)
5 Cenexi-Laboratoires Thissen	1420	F	31	16	33	25	5	15	125	Façonnage de produits pharmaceutiques (groupe Phinex)
6 GSK Biologicals	1330	GB	2	23	1	43	1	67	137	Production et vente de vaccins (groupe GSK)
7 SOA People	1300	B	21	17	30	14	23	39	144	Consulting spécialisé dans les services SAP (groupe SOA People)
7 AGC Automotive Europe	1348	J	6	58	12	41	11	16	144	Verrier automobile (groupe Asahi Glass)
9 Franki Foundations	1480	B/Eg	10	9	24	55	13	37	148	Solutions en matière de techniques profondes (groupe Besix)
10 AW Europe	1420	J	3	20	7	59	4	56	149	Fabr. de systèmes d'infodivertissement et d'aides à la conduite automobile (groupe Aisin)
G18 11 Wilink Insurance	1348	B	37	14	34	39	15	12	151	Services financiers et courtage en assurances
12 Garage Piret (Wavre)	1300	B	19	36	50	1	20	35	161	Concessionnaire Mercedes et Opel (groupe Olinessa Management)
13 Agro Top Produits	1300	Il	20	8	27	17	63	30	165	Commerce de produits issus de palmipèdes gras
14 Sabert Corporation Europe	1400	EU	29	37	25	61	12	8	172	Fabrication d'emballages plastiques (groupe Sabert Corporation)
15 Weg Benelux	1400	EU	30	40	31	21	41	14	177	Distribution de systèmes électriques performants (groupe Weg)
16 Manitou Benelux	1360	F	8	15	29	35	66	32	185	Distribution de nacelles et de chariots élévateurs (groupe Manitou)
17 Firmenich	1348	CH	14	24	44	72	16	28	198	Fabrication d'arômes et de parfums
18 GSK Consumer Healthcare	1300	GB	13	6	71	74	30	7	201	Distribution de produits d'hygiène, de soins et de médicaments OTC (groupe GSK)
19 Belpark	1300	F	36	47	15	52	6	47	203	Parc de loisirs et d'attractions (groupe Compagnie des Alpes)
19 Lloydspharma Group	1300	EU	28	77	9	26	10	53	203	Chaîne de pharmacies (groupe McKesson Corporation)
21 Autographe	1300	B	60	26	45	22	36	25	214	Aménagement de véhicules utilitaires et d'urgence
22 Daikin Airconditioning Belgium	1300	J	12	28	46	65	31	44	226	Appareillages de conditionnement d'air (groupe Daikin)
23 S.W.I.F.T.	1310	-	5	43	14	79	14	77	232	Coopérative d'échange d'informations financières
23 Van Mieghem Logistics	1480	B	47	67	78	10	9	21	232	Entreprise de logistique (groupe Van Mieghem)
25 Brasserie Delsart	1367	B	61	45	38	32	37	22	235	«Drink market» et brasserie artisanale
26 GP Auto Mobile	1490	B	46	29	36	23	54	49	237	Concessionnaire Peugeot
27 Clariant Plastics & Coat.	1348	CH	17	10	20	19	86	89	241	Production de «masterbatches» (groupe Clariant)
28 BDC International	1348	B	9	7	19	28	93	97	253	Bureau d'ingénierie à l'exportation
29 SGS Lab Simon	1301	CH	65	35	43	53	29	33	258	Laboratoire biotechnologique (groupe SGS)
30 Automatic Systems	1300	F	32	39	55	58	25	50	259	Automatisation du contrôle sécurisé des entrées (groupe Bollore)
30 Zoetis Belgium	1348	EU	4	27	2	7	119	100	259	Entreprise de santé animale (groupe Zoetis)
32 Dolce La Hulpe	1310	B	87	85	22	24	17	26	261	Hôtel et centre de conférences
33 Mercedes-Benz Waterloo	1420	D	38	12	48	9	81	76	264	Concessionnaire Mercedes (groupe Daimler)
34 Stef Logistics Saintes	1480	F	18	5	98	97	22	31	271	Entreprise de logistique (groupe Stef)
35 Openway Europe	1435	MT	64	42	52	18	57	40	273	Traitement informatique des cartes de paiement (groupe Openway Holding)
36 FACT Security	1300	B	41	18	87	126	2	5	279	Société de gardiennage
37 OSG Europe Logistics	1300	J	59	60	42	45	52	23	281	Distribution d'outils coupants (groupe OSG)
38 Ginion Wavre	1301	B	22	25	73	76	45	41	282	Concessionnaire BMW (groupe Sertang)
39 Mercedes-Benz Wavre	1300	D	34	22	51	30	76	71	284	Concessionnaire Mercedes (groupe Daimler)
40 Percy Motors	1300	B	48	38	56	46	61	61	310	Concessionnaire Volkswagen
41 Viabuild Sud	1360	B	49	62	58	36	43	63	311	Entreprise de construction (groupe Viabuild)
41 Armasteel	1300	B	33	11	35	4	108	120	311	Fabrication d'armatures pour bétons armés
43 V.T.H.	1480	B	68	57	79	31	21	58	314	Entreprise de transports (groupe Van Mieghem)
44 Kronos Automobiles	1435	B	42	31	82	83	58	20	316	Porsche Centre (groupe D'leteren)
45 Stef Transport Saintes	1480	F	76	80	47	62	24	36	325	Services logistiques sous température contrôlée (groupe Stef)
G19 46 EcoPhos	1348	B	44	30	125	101	35	1	336	Récupération de phosphates
47 Methanex Europe	1410	Ca	11	95	11	44	89	88	338	Vente de méthanol (groupe Methanex)
48 Kronos	1348	D	53	75	91	104	18	2	343	Équipements pour l'embouteillage et le conditionnement de liquides (groupe Kronos)
49 FIB Belgium	1480	B	50	19	40	2	116	124	351	Fabrication de fours industriels
50 Ollivier	1410	B	45	33	64	57	78	75	352	Concessionnaire Peugeot

MÉTHODOLOGIE

Comment mesurer la croissance d'une entreprise ? Nous avons choisi de retenir trois critères qui font chacun l'objet d'un double classement, en valeur absolue tout d'abord, en valeur relative ensuite.

Le premier paramètre retenu est bien évidemment le chiffre d'affaires, sauf pour les petites entreprises, qui n'en publient que rarement. Pour ces dernières, nous avons donc été obligés de nous rabattre sur la marge brute d'exploitation. Toutefois, grandir sans rentabilité ne présentant guère d'intérêt. Voilà pourquoi nous avons retenu, comme **deuxième paramètre**, le cash-flow. Enfin, toute entreprise ayant quelque part un rôle social à jouer, nous avons retenu, comme **troisième paramètre**, l'emploi. Ces trois paramètres, mesurés pour les exercices 2014 à 2018, ont fait l'objet au total de six classements, le score final étant obtenu par addition du rang de chaque entreprise dans chaque classement.

Pour participer, il faut donc exister depuis cinq ans au moins. A cette condition, nous en avons ajouté deux autres : occuper 10 personnes au moins la dernière année, et posséder en 2018 des fonds propres positifs.

Dans la catégorie des petites entreprises, n'ont par ailleurs été retenues au titre de Gazelles que des sociétés qui ne sont pas filiales de groupes étrangers.

PETITE, MOYENNE OU GRANDE ?

Pour classer les Gazelles de chaque région, nous procédons à une segmentation ayant de mesurer la croissance sur cinq ans.

- Sont considérées comme **« Petites Gazelles »** les entreprises qui, pour l'année de départ de nos calculs, ont une marge brute inférieure à 1 million d'euros.
- Sont considérées comme **« Moyennes Gazelles »** les entreprises qui, pour l'année de départ de nos calculs, ont un CA compris entre 1 et 10 millions d'euros.
- Sont considérées comme **« Grandes Gazelles »** les entreprises qui, pour l'année de départ de nos calculs, ont un CA supérieur à 10 millions d'euros.

SIGNALÉTIQUE DES AMBASSADRICES

Dans nos tableaux, vous trouverez deux éléments graphiques correspondant au statut de certaines entreprises.

G19 Ce sigle signifie que l'entreprise a été nommée Ambassadrice des Gazelles au cours d'une des trois années précédentes.

L'entreprise nommée Ambassadrice garde ce titre pendant toute cette période, quel que soit son classement par la suite.

1 Ce sigle signifie que l'entreprise est nommée Ambassadrice des Gazelles cette année et fait donc l'objet d'un article dans le dossier. Le fait qu'elle ne soit pas toujours en première place du classement s'explique par la présence, devant elle, d'entreprises filiales de groupes étrangers qui ne reçoivent pas le titre ou d'une entreprise déjà primée au cours des trois dernières années. Il se peut également que, pour diverses raisons, une Gazelle refuse de nous recevoir. Dans ce cas, elle n'est pas lauréate. Nous avons également écarté du palmarès des ambassadrices, les entreprises qui sont des holdings.

MOYENNES ENTREPRISES

		CP	NAT.	CAA	CA%	CFA	CF%	PA	P%	TOT	
G18	1 Odo	1367	B	1	1	2	6	1	3	14	Édition de logiciels «open source»
	2 Stantec	1310	Ca	2	4	5	7	18	12	48	Ingénierie de la construction (groupe Stantec)
	3 High Security	1457	B	8	5	19	9	4	5	50	Surveillance et protection des biens et des personnes
	3 SCM Closse Joël	1367	B	14	3	23	3	5	2	50	Entreprise de construction
G19	5 Duo Catering	1348	B	3	7	24	12	3	4	53	Entreprise de restauration pour collectivités
	6 Pharma Technology	1402	B	4	10	4	13	14	15	60	Fabrication de machines pour le conditionnement de gélules et de comprimés
	7 Actito	1348	B	26	24	1	1	6	11	69	Plateforme de «marketing automation» (groupe Citobi)
	7 Ipex	1480	B	5	6	15	26	11	6	69	Personnalisation et traçage de produits par étiquetage
	9 Sdil	1480	GB	15	23	10	17	2	13	80	Centrale logistique des magasins sportdirect.com
	9 Cipapi	1402	B	9	12	12	29	8	10	80	Entreprise de restauration et service-traiteur (groupe Exki)
	11 IDDI	1341	B	20	19	7	4	13	19	82	Optimisation de tests cliniques
	12 Axone Pharma	1420	B	11	8	32	32	7	1	91	Représentation de produits pharmaceutiques (groupe Febelco)
	13 Approach	1435	B	23	14	18	15	17	8	95	Entreprise spécialisée en cybersécurité
	14 MSC Software Belgium	1435	EU	28	29	3	10	12	16	98	Modélisation de systèmes acoustiques et vibratoires (groupe MSC)
	15 Citytrans	1380	B	18	16	14	19	10	22	99	Entreprise de transports
	16 Biion	1348	B	27	27	20	16	9	14	113	Gestion de données de production en temps réel (groupe Sapristic)
	17 Auto-Contact	1400	B	19	11	17	20	26	23	116	Placement et distribution de pneus
	18 Realco	1348	B	16	18	21	27	19	25	126	Développement de solutions d'hygiène à base d'enzymes
	19 Globall Concept	1400	B	13	20	8	24	31	31	127	Fabrication d'illuminations et de décors de fête
	20 Euro Heat Pipes	1400	F	6	2	46	44	15	17	130	Régulation thermique d'engins spatiaux (groupe Airbus)
	21 PDC Europe	1400	EU	17	22	13	8	38	38	136	Fabrication de bracelets événementiels et d'identification (groupe Brady)
22 Hermand Etablissements	1340	B	10	17	33	33	25	20	138	Concessionnaire Volkswagen	
23 Audaxis	1420	B	25	15	38	36	16	9	139	Solutions pour applications Web, ERP et «data intelligence»	
23 Rochester Gauges International	1300	EU	22	13	9	11	42	42	139	Fabrication de jauges et d'instruments de mesure pour liquides (groupe Rochester Gauges)	
25 Constantia Louvain	1348	F	12	21	29	31	24	28	145	Impression de flexibles pour le secteur pharmaceutique (groupe Wendel)	

PETITES ENTREPRISES

		CP	CRÉAT.	CAA	CA%	CFA	CF%	PA	P%	TOT	
G19	1 CluePoints	1435	2012	1	1	1	20	2	20	45	Vérification de la qualité des données d'études cliniques
	2 Energreen Solutions	1300	2009	2	6	2	7	4	27	48	Installation et maintenance de panneaux solaires
	3 Tape Service Coenraets	1480	2011	4	17	3	17	36	26	103	Distribution de rubans adhésifs, de films de protection, de sécurité et d'emballage
	4 Algi	1300	1987	6	24	11	48	19	15	123	Production de plats cuisinés
	5 IT Anywhere	1490	2004	5	29	16	54	5	24	133	Solutions pour améliorer la fiabilité et la performance des infrastructures informatiques
	6 Le Monde est petit	1420	2013	41	8	46	23	18	10	146	Restaurant
	7 Biostory	1332	2013	37	3	27	34	28	18	147	Magasins d'alimentation biologique
	7 Proxichauf	1470	1990	38	2	37	38	30	2	147	Installation de chauffage et de sanitaires
	9 Dynamix	1410	1992	12	4	91	52	15	8	182	Société de services informatiques
	10 Powersky Energy	1380	2008	16	13	98	22	14	23	186	Installation de chaudières, pompes à chaleur et de panneaux solaires
	11 Nicha	1348	1988	48	10	30	8	44	48	188	Brasserie
	12 Natura	1480	1970	10	12	61	40	62	37	222	Fabrication de confits et de sauces sans additifs
	13 Aptys	1370	2008	7	35	45	85	27	25	224	Société de conseil active dans les implantations SAP
	14 Cerisaie	1348	1989	45	19	77	49	31	13	234	Traiteur événementiel
	14 De Ceuster et Associés	1420	1974	35	33	34	50	40	42	234	Géomètres experts
	16 Green Light Security	1420	2000	11	40	59	77	8	41	236	Sécurisation des habitations et des locaux professionnels
	17 Eugetec	1420	2012	40	18	85	56	25	17	241	Entreprise générale d'électricité
	18 Dumont Laurent	1300	2006	19	54	25	59	19	66	242	Boulangeries-pâtisseries
	19 Delibio	1402	2011	36	14	81	80	31	7	249	Grossiste en produits bios
	20 Ets. Marcel David	1310	1988	13	49	10	73	54	51	250	Vente aux professionnels de matériaux de couverture
	21 Arpeggio	1310	1996	30	22	70	101	23	9	255	Agence de communication
	22 It4lp	1348	2006	25	60	18	95	34	28	260	Fabrication de membranes polymères microporeuses
	23 Onfocus	1341	2013	56	16	103	15	41	30	261	Services, études et conseils photographiques
	24 Hamstore	1320	2013	17	30	7	13	87	108	262	Distribution (Carrefour Market)
	25 Bisoft	1402	1996	15	37	67	88	24	32	263	Gestion d'infrastructures informatiques et conduite de projets



L'intégralité du classement des grandes, moyennes et petites entreprises est disponible sur : trends gazelles.be

COMMENT LIRE LES TABLEAUX ?

Chaque chiffre reflète la position obtenue par l'entreprise pour chacun des six critères :

CP : code postal

Nat. : nationalité

Créat. : année de création de la société

CAA : croissance absolue du chiffre d'affaires (ou MBA, marge brute absolue, pour les petites entreprises)

CA% : croissance relative du chiffre d'affaires (ou MB %, marge brute relative, pour les petites entreprises)

CFA : croissance absolue du cash-flow

CF% : croissance relative du cash-flow

PA : croissance absolue du personnel

P% : croissance relative du personnel

TOT : total des positions obtenues

Trois Gazelles épinglées

Autographe

Spécialisée en aménagement de véhicules utilitaires et d'urgence, la société familiale Autographe est aujourd'hui leader en Belgique et continue de progresser sans faire de bruit.

C'est en 1975 que l'aventure commence lorsque Bernard de Saint Hubert débute ses activités avec un ouvrier à Schaerbeek. A l'époque, Autographe est spécialisée dans le placement et la vente de tachygraphes. C'est au début des années 1980 qu'il réalise ses premiers aménagements de véhicules destinés à la police locale. « On m'avait demandé s'il était possible d'incorporer un ordinateur dans le tableau de bord, confie-t-il. Et de fil en aiguille, nous avons développé notre expertise et décroché de nouveaux contrats et commandes. » Dans les années 1990, Autographe ajoute une corde à son arc avec l'aménagement de ses premières ambulances. Implantée alors en Région bruxelloise sur trois sites différents, elle est confrontée à des problèmes logistiques de plus en plus ardues qui l'amènent en 2006 à déménager dans le zoning nord de Wavre où elle trouve l'espace nécessaire à sa croissance.

Une croissance qui est au rendez-vous comme en témoigne la progression enre-

gistrée entre 2014 et 2018 avec un chiffre d'affaires qui est passé de 10 à 17 millions d'euros (CA 2019 : 19 millions) et un effectif qui s'élève aujourd'hui à 90 collaborateurs. « Ce sont eux qui ont assuré par leur qualité et leur expertise le succès d'Autographe », souligne le fondateur. Active pour l'essentiel en Belgique où elle est incontestable leader du marché, Autographe est également présente à la grande exportation en Afrique de l'Ouest. En 2012, elle a notamment décroché un contrat pour la fourniture de 350 véhicules de police pour le Ghana. De son site de production qui s'étend sur 26.000 m² sortent actuellement plus de 1.300 véhicules par an. Autographe est demeurée une société familiale. « Mes fils, Renaud et Mathieu ont rejoint l'entreprise et sont dorénavant aux commandes, explique Bernard de Saint Hubert. La transmission a été réalisée. » Et la croissance devrait se poursuivre dans les années qui viennent. Autographe a d'ailleurs acquis l'année dernière un nouveau hall de production pour y répondre. ©

Euro Heat Pipes

Leader européen de la conception et la fabrication de systèmes de contrôle thermique destinés au spatial, Euro Heat Pipes enregistre une forte progression et ambitionne de devenir leader mondial.

Créée en 2001 par le professeur Jean-Claude Legros du Microgravity Research Center de l'ULB et d'un département de la Sabca qui développait des solutions de contrôle thermique pour le spatial, Euro Heat Pipes (EHP) est devenue en moins de 20 ans leader européen sur un marché où les acteurs de niveau mondial se comptent sur les doigts d'une main. Cette entreprise discrète est active dans un secteur où la Belgique, et singulièrement la Wallonie, se distinguent: le spatial. Plus précisément sur le marché des satellites.

« Nos caloducs et boucles diphasiques ont pour fonction de refroidir certaines parties sensibles du satellite qui dégagent de la chaleur comme les équipements électriques et électroniques, explique Laurent Barremaecker, CEO de EHP. On utilise de l'ammoniac ultra pur comme fluide caloporteur avec un cycle d'évaporation et de condensation. C'est une technologie passive qui ne nécessite pas de pièces en mouvement ou de pompes, et donc pas de maintenance. Elle est parfaitement adaptée à l'environnement spatial. »

Aujourd'hui filiale à 51% d'Airbus Defence and Space (pour 49% répartis entre la SRIW et la Sogepa), EHP connaît une belle croissance. « En 2019, nous avons fabriqué 1.600 caloducs ; cette année, nous en produirons 3.600. Fin de l'année prochaine, nous disposerons d'un nouveau bâtiment d'une superficie de 10.000 m² contre 4.000 actuellement avec une nouvelle ligne de production



*« Nous devons notre succès à la qualité et l'expertise de nos collaborateurs. »
Mathieu,
Bernard
et Renaud
de Saint
Hubert
(Autographe)*

Cette année, outre les trois Gazelles ambassadrices, nous mettons à l'honneur trois Gazelles qui témoignent, elles aussi, du dynamisme et de la diversité de leur province. Pour le Brabant wallon, nous avons sélectionné Autographe (grande), Euro Heat Pipes (moyenne) et biostory (petite). GUY VAN DEN NOORTGATE

permettant d'envisager une capacité de 8.000 caloducs par an.»

Un agrandissement bienvenu lorsque l'on sait que la société nivelloise a décroché le contrat de la constellation OneWeb comprenant 600 satellites de télécommunication. EHP emploie 83 personnes et a réalisé l'année dernière un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros. Outre les caloducs et les systèmes thermiques, elle a également développé un système de bras robotiques déployables pour la propulsion électrique de satellites. *Last but not least*, les applications terrestres de ses produits sont déclinés dans le ferroviaire, les *data centers* et l'aéronautique via la société Calyos basée à Charleroi. ©



« En 2021, nous disposerons d'un nouveau bâtiment qui va nous permettre de poursuivre notre croissance. »

Laurent Barremaecker
(Euro Heat Pipes)



« L'offre est beaucoup plus étoffée aujourd'hui. Chez biostory, nous proposons ainsi 5.000 références. »
Michel Crespin
(biostory)

biostory

Avec ses quatre magasins de proximité implantés en Brabant wallon, biostory propose une offre complète en produits bios principalement dans l'alimentaire.

Le bio a le vent en poupe mais le fondateur de biostory, Michel Crespin, n'a pas attendu ce climat favorable pour s'y impliquer. Il est y est entré comme il a coutume de le dire en 1991, « mais du côté des fabricants, précise-t-il. J'ai ainsi occupé différentes fonctions chez Lima qui est la plus ancienne marque de produits bios en Europe, fondée en 1957. Cela m'a fourni l'occasion de voir des magasins bios un peu partout dans le monde et m'a donné des idées pour en lancer un ».

Un ami bruxellois lui propose alors de venir dans le quartier Dansaert, près de la Bourse, mais l'affaire ne se fera pas. Toutefois, il avait réalisé un *business plan* qu'il présente à ses deux frères et à sa sœur pour un tour de table. Séduits par son projet, ils le financent avec lui. « C'est une vraie société familiale, ajoute-t-il. En 2013, nous avons ouvert notre premier magasin à Genvul sur le site des anciennes papeteries. Emilie Ghobert a été la première employée et est aujourd'hui également actionnaire. »

Suivront ensuite les magasins de

Jodoigne (2015), Ottignies (2017) et Waterloo (2018). Si le bio est encore un marché de niche, la niche ne cesse de grandir ces dernières années. Comme en témoigne la progression de biostory. Et si la demande augmente, l'offre épouse la même courbe ascendante. Ainsi, on compte un hectare agricole sur 10 en bio (chiffres 2018). « A côté des consommateurs bios historiques et convaincus de longue date, sont apparus des consommateurs qui ont découvert le bio et ses bienfaits plus récemment, explique Michel Crespin. En outre, aujourd'hui, l'offre est beaucoup plus étoffée que par le passé. Nous proposons quelque 5.000 références. »

L'accent est mis sur les fruits et légumes qui proviennent d'une plateforme de maraîchers basée à Sombrefe, ainsi que sur le vrac et les produits frais avec également des produits à la découpe. De cinq personnes à l'origine, biostory emploie actuellement 40 collaborateurs et n'exclut pas d'ouvrir d'autres magasins. « Tout dépend des opportunités qui se présentent », conclut Michel Crespin. ©