

gazelles



SPÉCIAL GAZELLES

Liège

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

UNE INITIATIVE DE



AVEC LE SOUTIEN DE



BNP PARIBAS
FORTIS



Robert Half®

REMERCIEMENTS À



LAURÉATE POUR LES GRANDES ENTREPRISES : MEURENS NATURAL

Croissance bio

Pionnière dans le bio, Meurens Natural est spécialisée dans l'hydrolyse de céréales en offrant une gamme unique de sirops pour l'industrie agroalimentaire. GUY VAN DEN NOORTGATE

En un quart de siècle, Meurens Natural est devenue le spécialiste et le leader européen de l'hydrolyse de céréales comme le riz, le blé ou encore l'avoine qu'elle transforme en sirops pour l'industrie agroalimentaire. C'est en 1994 qu'est fondée l'entreprise à Herve qui figure alors parmi les pionnières dans le bio. « Une nouvelle législation européenne concernant le bio venait d'être mise en place un an auparavant, et la famille a décidé d'y investir en développant une gamme de sirops destinés à être utilisés comme ingrédients dans la fabrication de barres, céréales petit-déjeuner, biscuits, boissons, desserts, yaourts, préparations de fruits, etc., explique Bénédicte

Meurens qui dirige depuis 2011 l'entreprise familiale avec son frère Bruno. Ce sont des produits qui respectent les caractéristiques des matières premières transformées sans procédés et sans agents chimiques mais via un processus naturel. Ce sont des produits que nos clients apprécient pour leur pouvoir plus ou moins sucrant, leur goût, couleur et texture. »

Nouvelle usine

A côté de la gamme historique bio commercialisée sous la marque Sipal, Meurens Natural a développé, en utilisant le même procédé de production qu'en bio, une gamme élaborée au départ de matières premières issues de l'agriculture conventionnelle et logiquement

dénommée Natu. « Cette gamme nous a permis de toucher d'autres clients, poursuit Bénédicte Meurens. Ceux-ci sont sensibles à l'évolution des consommateurs qui souhaitent davantage de produits naturels et de clarté dans l'étiquetage des produits alimentaires. Sirop de riz est plus compréhensible que sirop de glucose. » La société familiale a d'autant plus « facilement » pu répondre à cette nouvelle clientèle, qui souhaite des volumes plus conséquents que le bio, qu'elle dispose avec sa nouvelle usine inaugurée début janvier 2017 de capacités de production accrues. « Mais nous sommes déjà à l'étroit, concède Bruno Meurens. Et nous attendons le permis pour la mise en route d'une deuxième ligne de production qui pourrait être déjà opérationnelle encore cette année. Nous ne nous attendions pas à saturer notre nouvel outil en quatre ans. »

L'une des forces de notre Gazelle est la politique d'innovation qu'elle mène – sa cellule R&D occupe quatre personnes – et qui lui permet d'élargir en permanence sa gamme de produits en travaillant notamment des céréales qui reviennent au-devant de la scène comme l'épeautre, par exemple. Outre le site historique situé à Herve, non loin de l'ancienne gare, qui abrite aujourd'hui la Maison du Tourisme, Meurens Natural a construit une nouvelle usine au zoning des Plénesses à Thimister. Cet investissement de 17 millions d'euros a permis d'ajouter une ligne de production aux deux existantes à Herve. Une quatrième viendra donc prochainement s'y ajouter. Il est vrai que la progression de Meurens Natural est assez spectaculaire. En 2013, elle réalisait un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros, l'année dernière celui-ci s'élevait à 42 millions. Le personnel a pour sa part plus que doublé et totalise une cinquantaine de personnes aujourd'hui. Des chiffres qui sont amenés à croître dans les années qui viennent et conforter la position de leader que la société hervienne a acquise au fil des années. ☉



BÉNÉDICTE ET BRUNO MEURENS, ADMINISTRATEURS DÉLÉGUÉS DE MEURENS NATURAL

« Les caractéristiques de nos matières premières (goût, couleur, minéraux) sont préservées grâce à un procédé de production naturel sans l'utilisation d'agents chimiques. »

LAURÉATE POUR LES MOYENNES ENTREPRISES : **AFELIO**

L'utilisateur au centre

Active principalement dans le « B-to-B », Afelio développe des solutions et des applications centrées sur l'expérience utilisateur, en s'efforçant d'allier vitesse, efficacité et agilité.

GUY VAN DEN NOORTGATE

Implantée en bord de Meuse, Afelio connaît bon an mal an une croissance annuelle de l'ordre de 15%. Cette jeune société IT dédiée au développement d'applications web et mobiles a été fondée il y a moins de 10 ans. C'est au cours de l'été 2013 que la société est lancée avec deux employés. A côté des quatre fondateurs qui détenaient initialement 25% des parts, figure alors NRB qui en contrôle aujourd'hui 100%. « C'était notre volonté dès le départ de nous adosser à un acteur industriel majeur du secteur IT, confie Olivier Lallemand, l'un des fondateurs et actuel CEO d'Afelio. Et ceci essentiellement pour deux raisons : d'une part, nous pouvions bénéficier des canaux de vente du groupe NRB et, d'autre part, nous allions y jouer le rôle d'une petite structure agile et dynamique. »

Solide croissance

« Notre métier consiste à développer des solutions digitales sur mesure répondant aux besoins spécifiques de nos clients, explique Olivier Lallemand. Nous ne vendons pas de produits standards sur le marché. L'un de nos premiers grands contrats en 2015 a été la réalisation d'une solution digitale pour la Sofico en prévision de l'entrée en vigueur de la redevance kilométrique pour les poids lourds, le 1^{er} avril 2016. Nous avons donc mis au point une plateforme applicative, évolutive et composée de différents modules (exonération, facturation, financier, opérationnel). » Dans un autre registre, Afelio a travaillé pour Total et a développé pour un des sites du groupe une application mobile afin de remplacer



OLIVIER LALLEMAND, CEO D'AFELIO
« En apportant une approche et une méthodologie différente axée sur la proximité avec nos clients, nous avons su créer notre place sur le marché et connaître cette croissance. »

les relevés papier par un encodage des données sur smartphone. « C'est un bel exemple de notre approche orientée expérience utilisateur, poursuit Olivier Lallemand. Nous avons ainsi accompagné un opérateur pendant sa tournée et observé et analysé comment il procédait, l'environnement dans lequel il évoluait et ses contraintes. Sur base de ces observations, nous avons proposé une nouvelle approche et fourni la solution qui répondait le mieux aux besoins de l'utilisateur. »

Outre la Sofico et Total, Afelio compte déjà de belles références telles que la CSD (Centrale de soins à domicile), Ethias, Engie, ISS, Intradel, le Service public de Wallonie ou encore le Parlement européen. En l'espace de sept ans, la petite entreprise a bien grandi et compte maintenant une petite centaine

de salariés auxquels il convient d'ajouter une trentaine de freelances. En termes de chiffre d'affaires, Afelio clôture l'exercice 2019 légèrement au-dessus de la barre des 10 millions d'euros (en 2014 : 1,8 million). Pour cette année, elle prévoit de poursuivre sa progression à deux chiffres et est toujours en quête de collaborateurs – plusieurs offres sont d'ailleurs proposées sur son site web. Dans un secteur extrêmement concurrentiel, Afelio s'est distinguée par son expertise technique, sa méthodologie et son approche spécifiquement orientée sur l'expérience utilisateur. Ce positionnement lui a permis, avec le soutien du groupe NRB, de trouver rapidement sa place sur le marché. Un marché qu'elle dessert pour le moment en Belgique, en France et au Luxembourg. ©

LAURÉATE POUR LES PETITES ENTREPRISES : WIKIPOWER

Le plein d'énergies !

En moins de 10 ans, Wikipower est devenue incontournable pour l'achat groupé de gaz et d'électricité auquel s'ajoute une plateforme de comparaison des prix.

GUY VANDEN NOORTGATE

L'union fait la force. C'est vrai pour une devise nationale, cela l'est également lorsqu'il s'agit de négocier avec un fournisseur. C'est ce que se sont dit ceux qui ont participé au lancement de Wikipower en 2011, dans la foulée de la libéralisation du marché de l'énergie. Aux côtés de Maxime Beguin, directeur de Wikipower, on retrouve aujourd'hui Quentin Gonay, Jérémy Wolf et Antoine Dumont. Tous trois ont rejoint l'entreprise dont ils détiennent des parts. Le projet de départ n'a pas varié : rassembler un grand nombre de ménages afin de négocier ensuite des tarifs avantageux auprès des fournisseurs. A cette activité, s'est ajouté un comparateur de prix qui depuis a pris de plus en plus d'importance. Sur le papier, le principe est simple, encore faut-il contacter et réunir ces ménages.

Plateforme numérique

« Nous avons créé une plateforme numérique que nous avons améliorée au fil des années, explique Maxime Beguin. Quand Wikipower a été lancée à la fin 2011, nous avions un premier achat groupé de 2.700 ménages qui a été remporté par Lampiris. Ce fut un succès ! En janvier 2012, nous avons alors bénéficié de relais dans les médias et avons ainsi pu avoir plus de 1.000 inscrits en quelques heures pour une action. Nous avons ensuite travaillé sur des projets avec des associations et des groupements comme la Ligue des familles et Greenpeace, ainsi qu'avec des com-

munes comme Seraing. » A cette époque, la société compte deux employés, et ce jusqu'en 2014. Et elle réalise alors une marge brute de l'ordre de 50.000 euros contre 1,6 million en 2018. En termes d'emploi, elle compte actuellement une trentaine de collaborateurs auxquels s'ajoutent une bonne vingtaine d'étudiants lors des pics d'activité.

Une forte croissance sur un court laps de temps qui n'a pas toujours été

facile à gérer. « En 2017, nous avons lancé un nouveau comparateur de prix pour l'énergie et nous sommes passés de 10 à 18 personnes, cela a été vraiment chaud. »

Aujourd'hui, Wikipower a atteint sa vitesse de croisière qui demeure toutefois rapide comme en témoignent les chiffres.

« En 2019, nous avons aidé 60.000 ménages à changer de fournisseur sur l'ensemble de la Belgique et cela a représenté une économie globale de 14 millions d'euros, souligne Maxime Beguin. Depuis le lancement de Wikipower, nos achats groupés ont concerné plus de 200.000 ménages. »

Pour son développement futur, outre les achats groupés, elle mise beaucoup sur son comparateur de prix (www.comparateur-energie.be) qui, en Belgique, est le premier du genre à avoir obtenu la nouvelle certification de la Commission de régulation de l'électricité et du gaz en août dernier. Un comparateur qu'elle compte déclinier dans d'autres pays (France, Espagne, Italie) et pas seulement dans l'énergie et les télécoms. Par ailleurs, Wikipower entend multiplier les partenariats avec les villes et les communes pour des achats groupés d'électricité, de gaz, de technologies durables, de télécoms, etc. Enfin, la start-up devenue scale-up se dit désormais prête à accueillir des partenaires médias et IT afin de poursuivre sa croissance. La petite Gazelle n'a pas fini de courir... ©



MAXIME BEGUIN, GÉRANT DE WIKIPOWER
« Pour la croissance future, nous misons beaucoup sur le comparateur que nous avons développé non seulement en Belgique mais aussi en France, en Espagne et en Italie. »

Trois Gazelles épinglées

Gravaubel

Active dans les travaux routiers et la pose de revêtements, Gravaubel fait partie du groupe Joly qui propose des solutions complètes pour la voirie.

«**N**ous sommes spécialisés dans la pose de revêtements avec des enrobés hydrocarbonés, explique Pierre Joly, administrateur délégué, et sommes actifs sur des chantiers publics et privés. Notre rayon d'action est de 60 à 80 km au départ de l'Ile Monsin où est implantée l'entreprise. Nous produisons nous-mêmes nos enrobés que nous utilisons directement ou via des sociétés du groupe et que nous vendons également à d'autres entreprises actives en voirie.»

Gravaubel qui emploie une septantaine de personnes a enregistré une belle progression de son chiffre d'affaires de 2014 à 2018, passant entre 2014 et 2016 de 22 à 24 millions d'euros, avant de connaître une accélération en 2017 (33 millions) et 2018 (39). Il y a quatre ans, le groupe Joly a investi sur son site liégeois dans une nouvelle centrale de production qui lui a permis de répondre à la demande du marché. « Notre croissance s'explique par les grands chantiers

qui ont été mis en œuvre ces récentes années, notamment par la Sofico, poursuit Pierre Joly. Pour le moment, nous nous trouvons dans une période plus calme.»

Gravaubel fait partie du groupe familial Joly qui comprend différentes sociétés complémentaires qui permettent au groupe d'offrir à ses clients des solutions complètes en matière de voirie. Outre notre Gazelle, il comprend quatre autres entreprises. La société liégeoise AB Tech est active dans la construction, la rénovation et l'entretien de voiries, parkings et abords, ainsi que l'égouttage. Basée à Houffalize, Deumer a pour principale activité les travaux de voirie et pose de canalisations en province de Luxembourg. Egalement située en province de Luxembourg, à Jamoigne, la société Lecomte acquise en 2016 par le groupe Joly, est aussi active dans la voirie. Enfin, Gama, située à Bruxelles, est spécialisée dans la pose d'asphalte coulé et présente partout en Belgique. ©

Capaul

Basée à Eupen, Capaul est une société spécialisée dans la mécanique de haute précision. Ses composants se retrouvent dans une multitude de secteurs.

On peut avoir plus de 150 ans et être une Gazelle dynamique et performante. La preuve avec Capaul, l'un des fleurons de la Communauté germanophone, qui en compte quelques-uns. Nombre de ses entreprises s'illustrent d'ailleurs régulièrement dans nos tableaux. L'origine de cette société localisée à Eupen remonte à 1868. Elle est créée par Eugène Graaf et intervient alors principalement pour des dépannages et des réparations dans les usines textiles de la vallée de la Vesdre. En 1929, la société Graf & Cie devient Fabrique d'outils Capaul. En 1988, Anne Rom et Ludwig Henkes la reprennent et, en 1997, le second rachète l'ensemble des parts.

Aujourd'hui, Capaul est plus que jamais réputée pour sa maîtrise de l'usinage de composants mécaniques destinés à une multitude de secteurs tels que l'aéronautique, le médical, l'industrie textile, l'industrie automobile, l'industrie ferroviaire, la pétrochimie, la fabrication de compresseurs, d'armatures, etc. En 2018, Capaul a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 12 millions d'euros contre 9,4 cinq ans auparavant. Une solide progression qu'elle doit à ses équipes. Car même si Capaul investit dans les machines les plus performantes, son administrateur délégué ne cesse de le répéter depuis toujours : « Les personnes contribuent à 95% de notre succès. Leur participation au développement des activités est essentielle.»

Cet investissement dans l'homme, notamment via la formation particulièrement à l'honneur en Communauté germanophone, est profondément inscrit dans l'ADN de Capaul comme le confirme



«*Nous avons connu une belle croissance ces récentes années grâce à de grands chantiers routiers.*»

*Pierre Joly
(Gravaubel)*

Outre les trois Gazelles ambassadrices, nous mettons à l'honneur dans chaque catégorie une Gazelle qui témoigne, elle aussi, du dynamisme et de la diversité de sa province. Pour Namur, nous avons sélectionné Gravaubel (grande), Capaul (moyenne) et Eteamsys (petite).

GUY VAN DEN NOORTGATE

sa devise: «la technologie a besoin des hommes, les hommes ont besoin de la technologie». Un mot encore caractérise l'entreprise eupenoise et peut à lui seul résumer sa philosophie: le respect. Qu'elle décline selon quatre piliers: respect du cahier des charges, respect du délai, respect d'un prix abordable pour le client et respect des hommes. Une philosophie qui a contribué au succès d'une entreprise discrète qui a remarquablement progressé depuis que Ludwig Henkes l'a rejointe il y a plus de 30 ans – elle comptait à l'époque une douzaine de personnes contre 75 aujourd'hui. ☉



« Les personnes contribuent à 95% de notre succès. Leur participation au développement des activités est essentielle. »
Ludwig Henkes
(Capaul)



« Notre progression a pu être réalisée grâce à nos équipes et à leur expertise. »
Mike et Dean Mitchell
(Eteamsys)

Eteamsys

Agence digitale orientée sur la performance, Eteamsys offre les compétences et l'expertise de ses équipes à la seule chose qui, au final, compte pour ses clients: les résultats.

C'est en 2001 qu'Eteamsys est créée au Luxembourg par Mike Mitchell, suivie quelques années plus tard par le lancement d'une entité belge basée à Liège et dans laquelle il sera rejoint par son fils Dean. Aujourd'hui, ils sont tous deux à la tête d'une agence digitale qui a fortement progressé et compte une quarantaine de collaborateurs – 30 en Belgique et 10 au grand-duché. « Notre croissance s'explique par la qualité des services que nous proposons et par le transfert de plus en plus marqué des budgets marketing de l'offline vers l'online, analyse Mike Mitchell. Par ailleurs, de plus en plus d'entreprises sont conscientes aujourd'hui de l'importance du digital pour les activités. »

Une croissance qui devrait se poursuivre selon les responsables d'Eteamsys lorsque l'on sait que la Belgique est encore un retard en matière de digitalisation, du moins en comparaison à ses voisins tels que les Pays-Bas ou la France. Mais encore faut-il aborder la digitalisation de manière efficace et c'est ici qu'in-

tervient Eteamsys. « Notre objectif vise à offrir à nos clients une panoplie complète de services digitaux tels que création de sites, expérience utilisateur, le référencement naturel et payant, le *community management*, etc., avec un seul but au final: la performance. Nous menons pour le compte de nos clients des actions qui leur apportent un retour sur investissement important. Chaque action doit être rentable. »

La société liégeoise recrute ses clients dans toute la Belgique et tous secteurs confondus. Pour soutenir la croissance, elle est toujours en quête de nouveaux collaborateurs pour venir renforcer ses équipes. « Ce sont elles qui ont réalisé cette progression, soulignent Mike et Dean Mitchell. C'est grâce à la force et aux compétences de nos équipes que nous avons obtenu ces résultats. Sans eux, il n'y a pas de société car nous ne vendons pas de produits à nos clients mais de l'expertise. » Une expertise qu'Eteamsys améliore continuellement en formant en permanence l'ensemble du staff, patrons compris. ☉