

AMBASSADRICE POUR LES GRANDES ENTREPRISES :
SABENA ENGINEERING

Maintenance au top

Sabena Engineering fournit des services de maintenance et d'entretien pour l'aviation civile et de la défense en Belgique ainsi qu'à l'international.

GUY VAN DEN NOORTGATE

Issue d'un MBO en 2014, Sabena Engineering comptait à l'époque un peu plus de 300 collaborateurs et réalisait un chiffre d'affaires de moins de 40 millions d'euros. Dix ans plus tard, tant le nombre de collaborateurs que le chiffre d'affaires ont triplé, avec un millier de salariés et un CA de 150 millions d'euros. Une progression qui s'est accélérée et renforcée depuis la réorganisation du groupe aéronautique, que dirige Stéphane Burton, à la suite de la reprise de la Sabca en 2020. Baptisé Orizio, il comprend deux activités : la maintenance avec Sabena Engineering et la production avec la Sabca. En 2021, Sabena Engineering a repris Lufthansa Technik Brussels ainsi que Lufthansa Technik Maintenance International, service de maintenance en ligne (vérification des avions aux escales et petites réparations) présent dans une demi-douzaine d'aéroports. Aujourd'hui, notre lauréate est active en Belgique, à Brussels Airport et à Charleroi, ainsi qu'à l'international où ses équipes officient en Amérique, Europe, Afrique et Moyen-Orient, et Asie.



Axes de développement

“Notre croissance résulte de la manière dont nous avons abordé le marché aéronautique en intégrant des capacités et compétences complémentaires tant à Bruxelles qu'à Charleroi, explique Stéphane Burton, administrateur délégué. En ce qui concerne l'aviation commerciale, nous opérons au départ de Brussels Airport en tant que partenaire de proximité pour une clientèle cible composée de compagnies aériennes et de sociétés de leasing d'avions. Nous les accompagnons tout au long de la vie de l'avion ou des moteurs

STÉPHANE BURTON

“Nous avons actuellement 130 postes ouverts, dont 80 à Bruxelles.”

d'avion : depuis l'entrée en service jusqu'à la fin de vie, avec le démontage de l'appareil et le recyclage en collaboration avec le groupe Comet. C'est l'un de nos axes de développement, l'autre axe tournant autour de la défense. Nous sommes le partenaire principal de la Force aérienne pour ses avions, que ce soit l'A400M, le F-16, le F-35 ou encore les drones. Nous fournissons également nos services à d'autres États. Ce qui est important à souligner, c'est que pour chaque euro consacré à la défense en Belgique, nous en captons deux à trois à l'export. Il y a ici un véritable effet multiplicateur qui profite au pays.”

Si la défense est en croissance, c'est également le cas pour l'aviation commerciale qui compte actuellement quelque 25.000 avions et devrait atteindre le nombre de 42.000 à l'horizon 2043. “Cela signifie le renouvellement de deux tiers à trois quarts de la flotte actuelle par des avions de nouvelle génération moins polluants, souligne Alain d'Oultremont, *chief strategic officer*. Ce qui nous assure des perspectives de croissance pour le futur tant pour le recyclage des anciens avions que pour le support opérationnel des nouvelles flottes. Cela passe également par la formation de nos mécaniciens.” Des profils qui sont difficiles à trouver, comme s'accordent à le dire Stéphane Burton et Alain d'Oultremont : “Nous avons actuellement 130 postes ouverts, dont 80 à Bruxelles : 80% de ces postes sont ouverts à des techniciens, dont nous assurons la formation, et 20% à des ingénieurs, planificateurs, gestionnaires de stocks, etc.” Les candidatures sont ouvertes et l'appel est lancé. **t**

AMBASSADRICE POUR LES MOYENNES ENTREPRISES : REALDEV

Des solutions complètes et innovantes

Active dans la “smart industry”, RealDev poursuit sa croissance en se développant de plus en plus en Flandre, ainsi qu’à l’international. GUY VAN DEN NOORTGATE

Lauréate dans la même catégorie l’an dernier, RealDev reconduit donc son titre d’ambadrice et “consolide sa position de leader sur le marché de la *smart industry*”, comme le souligne son COO, Younes Boukamher. Fondé en 2014, ce bureau d’ingénierie et gestion de projets conçoit et développe des solutions sur mesure destinées à améliorer les performances de ses clients. Des clients que l’on retrouve essentiellement dans l’industrie, notamment pharmaceutique. Les compétences de ses équipes recouvrent une large palette d’expertises diverses qui vont des contrôles de processus avancé aux analyses de données, en passant par des solutions digitales, de l’automatisation, de la robotique ou encore de l’intelligence artificielle. “La diversité des défis que nous avons à relever chez nos clients est un atout pour recruter de nouvelles compétences, souligne le COO. Par ailleurs, nous sommes attentifs non seulement à développer notre expertise et nos connaissances technologiques, mais également à créer un environnement de travail accueillant pour nos collaborateurs et collaboratrices.”



De l’étude à l’intégration

RealDev ne se contente pas de proposer des solutions à ses clients, mais participe dorénavant davantage à leur implémentation dans les processus de production.

“Nous nous positionnons de plus en plus comme un acteur clé en main, allant au-delà du simple bureau d’études, poursuit Younes Boukamher. Nous réalisons non seulement des études, mais aussi des intégrations, offrant une approche complète de A à Z. Ainsi, nous avons réorganisé nos opérations afin d’optimiser nos processus et de proposer une gamme de prix plus compétitive et avantageuse pour nos clients. De plus, nous intégrons davantage l’intelligence artificielle dans nos méthodes de travail afin d’améliorer

👤 L’ÉQUIPE DIRIGEANTE DE REALDEV

notre efficacité. Enfin, nos processus de recrutement pour attirer des talents de qualité ont été revus, ainsi que les parcours d’évolution interne afin de favoriser leur épanouissement et leur progression au sein de notre entreprise.”

Une approche qui se révèle fructueuse au vu des résultats engrangés au fil des années, et qui vaut à notre Gazelle de nouveaux lauriers. RealDev compte actuellement quelque 70 collaborateurs qui se répartissent, outre les quartiers généraux situés sur le plateau du Heysel, entre Wavre, Liège et Montpellier. Elle entend cette année poursuivre son développement en Flandre avec l’ouverture de nouveaux bureaux, ainsi qu’en France avec un déploiement à Lille. Au-delà de ses activités professionnelles, RealDev est également pleinement active dans le sport depuis la nouvelle saison 2024 avec le futsal, et plus précisément le RealDev Vilvoorde. “Nous promovons dans et avec ce club des valeurs communes à l’entreprise et en outre, nous utilisons l’IA afin d’améliorer nos performances et nos résultats”, ajoute Younes Boukamher. Avec, pour le moment, le même succès puisque le club évolue actuellement en tête de la division 2. 📌

AMBASSADRICE POUR LES PETITES ENTREPRISES : ZAPPTAX

Détaxe gagnante

Avec son système innovant de détaxe agréé par les autorités fiscales et douanières, ZappTax est déjà active en Belgique, France et Espagne.

GUY VAN DEN NOORTGATE

Fondée en 2017 par Jean-Marie Wodon et Thomas Roussarie, ZappTax propose une application de détaxe éponyme permettant aux personnes résidant hors de l'Union européenne de récupérer la TVA pour leurs achats réalisés au sein de cette dernière. "Trois conditions sont nécessaires afin de bénéficier de ce droit, sou-

ligne Jean-Marie Wodon. D'abord, résider en dehors de l'UE, quelle que soit votre nationalité. Ensuite, sortir de celle-ci avec l'ensemble des produits que vous détaxe dans les trois mois qui suivent vos achats. Et enfin, dépenser un montant minimum qui varie selon les pays." Jusqu'à l'arrivée de ZappTax, les touristes et expatriés hors UE pouvaient soit effectuer eux-mêmes les démarches pour être remboursés de la TVA, soit utiliser les services d'un intermédiaire appelé opérateur de détaxe qui prend alors une commission au passage. L'idée de ZappTax est née dans l'esprit des deux fondateurs alors qu'ils étaient expatriés à Chongqing et effectuaient régulièrement des aller-retours entre la Chine et l'Europe, découvrant ainsi comment fonctionnait la

détaxe et la "paperasserie" qu'elle occasionnait.

100.000 utilisateurs

L'idée leur est donc venue de simplifier le processus tant pour l'acheteur que pour le vendeur. En pratique, ZappTax réalise une double vente : "Le voyageur achète un produit dans une boutique qui pratique la détaxe et demande une facture libellée au

➊ JEAN-MARIE WODON
"Les avantages de notre application sont sa simplicité et sa rapidité."



nom de ZappTax, puis la fait valider à la douane lorsqu'il quitte l'UE avec ses achats, détaille Jean-Marie Wodon. Enfin, il prend une photo de cette facture et nous l'envoie au nom de ZappTax ; nous lui remboursons alors la TVA moins une commission de l'ordre de 15%. Les avantages de ce système sont sa simplicité et sa rapidité. En outre, ZappTax est applicable aussi bien dans les boutiques classiques que dans le commerce en ligne. Enfin, nous avons mis en place un service d'assistance téléphonique

● ● ●
ZappTax s'est d'abord, et rapidement, développée avec les expatriés.

disponible 7j/7 et 24h/24. Ce service est très important car il rassure le client tout au long du processus, de l'achat au remboursement sans oublier le passage en douane."

Imaginée au départ pour les touristes chinois qui constituent, avec les Américains, le plus grand contingent de touristes hors UE, ZappTax s'est d'abord, et rapidement, développée avec les expatriés. "C'est un effet de la crise sanitaire, précise Jean-Marie Wodon. Durant cette période, ce sont surtout les expatriés qui ont voyagé. C'est pourquoi, aujourd'hui, nous avons 100.000 utilisateurs, dont 95% d'expatriés. Mais notre objectif est, dans les mois qui viennent, de développer ZappTax auprès des touristes voyageant notamment en France et en Espagne, qui sont les deux premières destinations touristiques mondiales. ①