



SAMBRINVEST

## Les conséquences de la crise

L'année 2010 a été nettement meilleure que 2009 pour bon nombre de secteurs.

Pour preuve, ces entreprises qui ont vu leur activité croître de manière significative et ont renoué avec la rentabilité.

D'autres entreprises, sans doute peu capitalisées dès avant la crise ou situées dans des secteurs peu porteurs, sont sorties fortement affaiblies de cette période difficile, et ont du mal à relancer leur activité.

Un conseil ou un coup de pouce temporaire dans un marché en cours de redressement? Contactez nous. Si nous pouvons vous aider dans le cadre des mesures anti-crise, nous le ferons.

Pour faciliter vos recherches, une seule adresse, notre site web: [www.sambrinvest.be](http://www.sambrinvest.be)

Il vous donne toutes les infos sur nos produits, nos soutiens, notre équipe...et des News utiles, sans cesse actualisées.

## Éditorial

### Plus forts grâce à la crise

Octobre 2008, la crise financière s'abat sur les Etats-Unis et s'étend, telle une traînée de poudre, sur les autres continents. Chez nous, ce sont d'abord les secteurs des fabrications métalliques qui sont touchés, notamment les PME sous-traitantes de Caterpillar, qui du jour au lendemain, voient leur chiffre d'affaires chuter à 35 % de celui engrangé l'année précédente.

Ensuite, la crise s'est étendue à d'autres secteurs, d'abord industriels, puis de services.

Nos PME ont souffert, mais les plus dynamiques d'entre elles ont su transformer leurs difficultés en opportunité.

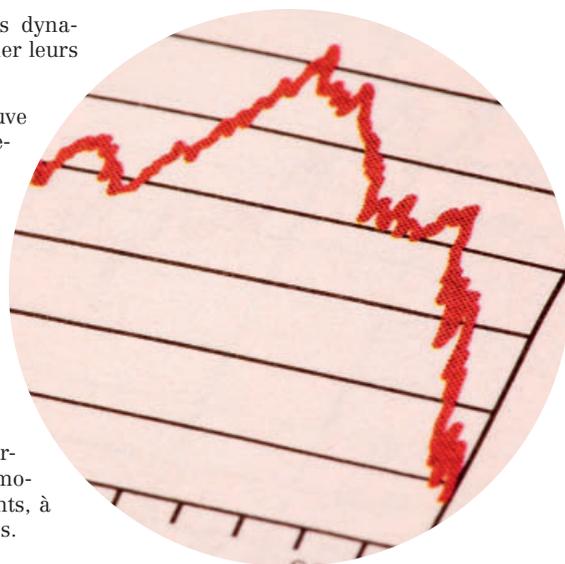
Les unes ont profité de cette épreuve pour repenser leur organisation et rechercher les possibles lieux de réduction des coûts. Et si ce faisant, les décisions prises ont temporairement eu un impact négatif sur l'emploi, le plus souvent, ces mêmes entreprises ont depuis relancé l'activité et dans une certaine mesure, l'emploi.

D'autres ont saisi l'opportunité de la crise pour oser l'innovation, dans un climat plus que morose.

D'autres encore, assez solides, ou épargnées par la crise, ont profité de ce moment pour réaliser des investissements, à contre courant des attitudes classiques.

C'est à ce type d'entreprises que nous avons souhaité consacrer ce PME NEWS. Nous les remercions de leur énergie, de leur clairvoyance, de leur rigueur et de leur proactivité.

Vous aussi vous avez des projets? Nous sommes prêts à les examiner et à participer à leur financement.



Anne PRIGNON

**Vous envisagez de financer des investissements, projets de recherche ou autres dépenses qui vous paraissent entrer dans le cadre défini ci-avant ?**

N'hésitez pas à nous contacter. Nous vous aiderons à monter votre dossier de financement, en concertation avec vous, en intégrant les outils de financement de l'innovation de la Région wallonne.



## Charleroi Salaisons à Marcinelle : « Sambrinvest à mes côtés au bon moment »

Après un passage de 4 ans à Warocqué (Université de Mons/Hainaut) en Sciences Economiques, Serge Rosaviani s'est fondé une belle réputation dans le secteur agro-alimentaire depuis plus de quatre décennies.

Au milieu des années septante, il crée d'abord un premier puis un second magasin de détails à Charleroi, la fromagerie « Le Fromageon », avant de reprendre, à l'aube des années nonante, l'entreprise d'un de ses principaux fournisseurs en charcuteries, fromages et conserves, la sprl André Herin.

Une société de gros qu'il rebaptise « Charleroi Salaisons ».

*« Nous avons continué à progresser parce que nous avons élargi notre clientèle mais aussi la gamme de nos produits ».*

Très rapidement, cette entreprise de pur négoce est délocalisée vers de nouveaux bâtiments à Marcinelle où elle est toujours déployée aujourd'hui sur quelque 2,000 m<sup>2</sup> de zones froides et de congélation, sans oublier les locaux administratifs.

« Avec près de 3000 références et plus d'une centaine de fournisseurs belges mais aussi étrangers en provenance essentiellement d'Italie, de France et des Pays-Bas, nous desservons en charcuterie, fromages, surgelés, conserves et viandes fraîches une zone géographique recouvrant les 2/5e du territoire belge » note Serge Rosaviani.

Les clients principaux de Charleroi Salaisons sont d'autres grossistes de plus petites tailles, des maraîchers, l'Horeca, des boucheries indépendantes, des magasins de proximité et plusieurs chaînes de supermarchés, mais aussi les sandwicheries.

Ce dernier segment est très porteur pour l'entreprise marcinelloise, réputée pour ses salades de tous types.

### Un accompagnement « sur mesure »

En 2000, avec un de ses responsables commerciaux, Serge Rosaviani lance une activité de pré-tranchage et d'emballage de produits frais : Fresh Concept.

Une activité cédée plus tard à son management « avec un accompagnement financier sur mesure de Sambrinvest » insiste le patron de Charleroi Salaisons, aujourd'hui client « comme un autre » de Fresh Concept.

En ce qui concerne Charleroi Salaisons, qui consolide à Marcinelle 24 postes de travail avec cinq commerciaux en permanence sur les routes, les performances 2010 laissent apparaître, malgré un contexte



de crise, une hausse de 4,6 % du chiffre d'affaires (9,3 millions EUR).

« Nous avons continué à progresser parce que nous avons élargi notre clientèle mais aussi la gamme de nos produits ».

Ainsi, depuis deux ans, le nouveau département « viande fraîche » est, à l'évidence, en parfaite adéquation avec la demande.

Soucieux de répondre aux attentes du public, les commerciaux de Charleroi Salaisons fréquentent assidûment, en Europe, les foires et salons de l'agro-alimentaire pour y déceler les nouvelles tendances et pouvoir y répondre dans les meilleures conditions possibles.

Avec Sambrinvest enfin, la relation reste suivie « parce que le conseil financier est, pour une PME familiale comme la nôtre, essentiel afin d'envisager et, le cas échéant, d'accompagner les transitions d'une entreprise qui continue de croître » conclut Serge Rosaviani.



## Le Colloque des CEE

Le Colloque des CEE est l'événement de l'année qui rassemble une communauté d'étudiants partageant le même goût pour l'entrepreneuriat.

Des jeunes francophones du monde entier seront aussi présents ! (Canada, France, Afrique, etc.) en provenance du réseau ACEE International.

Et de nombreux entrepreneurs participeront également à l'évènement.

Charleroi Espace Meeting Européen  
Rue des Français 147 à 6020 Dampremy.



## De Couvin à Thuin : Ulis élargit espaces et clientèle

**A**u début du printemps, la société Ulis, PME spécialisée dans les applications les plus diverses de tôlerie fine, aura transféré l'ensemble de ses activités de production dans ses nouveaux halls aménagés sur le zoning de Thuin.

Un investissement total, immobilier et nouveaux équipements de pointe compris, qui dépasse largement les 3 millions EUR pour une nouvelle implantation sur quelque 5.000 m2 couverts.

« La croissance continue de nos activités, la nécessité d'investir dans de nouveaux équipements et la volonté aussi d'évoluer dans nos propres installations, nous a conduit vers la Thudinie » explique Fabrice Longo, ingénieur civil chimiste issu de la Faculté Polytechnique de Mons, diplômé en sciences économiques de Warocqué/Université de Mons Hainaut, et fondateur en 2003 de la sprl Ulis.

Cette année là, Ulis Design voyait le jour pour réaliser des produits d'orfèvrerie industrielle haut de gamme à usage de cadeau mais également comme accessoires de décoration pour l'intérieur ou l'extérieur de la maison, sans oublier une gamme « déco-accessoire » destinée au rangement pratique.

Un an plus tard à Couvin, Ulis saisit l'opportunité de reprendre les activités de la société Sodimetal, réputée dans cette région du Namurois pour la qualité de sa sous-traitance de tôlerie et qui avait comme principal client le fabricant belge de chaudières, StRoch pour qui Ulis fabrique toujours aujourd'hui une cinquantaine d'habillages métalliques différents ! Depuis, le fabricant belge de poêles et d'inserts « bois », Stûv et le constructeur de panneaux solaires Ese font également partie de la clientèle.

En 2008 et 2009, une commande importante d'un grand fabricant français de chaudières ainsi que le renforcement des partenariats existants permet à l'entreprise de passer le cap de la crise sans encombre.

La majeure partie du chiffre d'affaires d'Ulis (2,5 millions EUR attendus cette année) concerne ce secteur « chauffage », complété

par des boîtiers pour l'électronique, du matériel publicitaire, etc...

Chaque année, près de 1 500 tonnes d'aciers spéciaux (inox, galvanisé, électro-zingué...) sont mis en œuvre par une douzaine de travailleurs fidélisés à cette entreprise.

### Découpe laser

Au programme, outre les nouveaux halls, un investissement dans une machine de découpe laser fortement automatisée, grâce à un prêt de 850 000 € accordé par Sambrinvest.

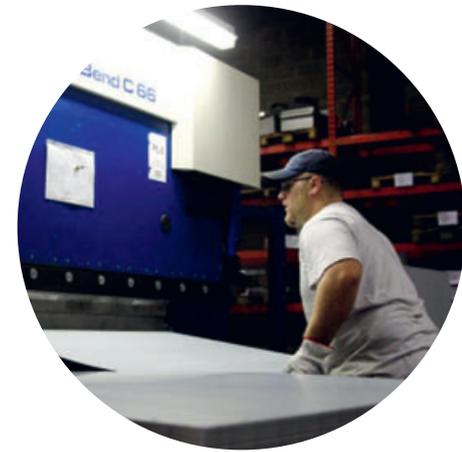
« Un équipement qui, par ses performances, sera unique en Wallonie et nous ouvrira très vite de nouveaux et importants marchés » s'enthousiasme Fabrice Longo.

Une nouvelle plieuse complètera aussi le parc machine d'Ulis.

« Avec ce nouvel équipement laser, nous répondrons à des demandes de pièces en plus petites séries mais à grande valeur ajoutée » précise le directeur gérant.

De quoi, sur le nouveau site thudinien, augmenter encore le chiffre d'affaires de plusieurs centaines de milliers d'euros.

« Au-delà de nos clients traditionnels qui attendent aussi beaucoup de cette évolution technologique, nous allons prospecter de nouveaux secteurs que nous ne pouvions approcher à Couvin, faute de disposer de l'espace et des outils adéquats » conclut Fabrice Longo.



## Solaz à Fleurus : le « chirurgien des terrassements »

« **L**a mise sur pied de la nouvelle entité SolAZ s.a. a permis le sauvetage d'une quinzaine d'emploi suite à la faillite de Danheux & Maroye » se félicite Pepe Strazzante.

Le fondateur et actionnaire exclusif de Solaz est, dans la région de Charleroi et la Basse-Sambre, le patron de diverses sociétés bien connues dans la transformation des métaux, la maintenance industrielle et la sous-traitance automobile.

A la mi-2010 voit donc le jour, à Fleurus, la PME Solaz qui regroupe les activités environnementales d'assainissement des sols pollués, « Cette opération de relance, au départ du bassin de Charleroi, n'aurait pas été possible sans l'appui décisif du Groupe Sambrinvest qui, grâce à un prêt conséquent, nous a permis d'acquérir nos propres engins de chantier » explique Pepe Strazzante, Président de Solaz.

Avec aujourd'hui quatorze personnes occupées, l'entreprise prend en charge, outre le traitement des sols pollués, l'assainissement des eaux souterraines, la réhabilitation et aménagement de centres d'enfouissement technique et de lagune, la démolition-déconstruction ainsi que des opérations de terrassement, jusqu'à la gestion finale des déchets de construction.

*«La mise sur pied de la nouvelle entité SolAZ s.a. a permis le sauvetage d'une quinzaine d'emploi suite à la faillite de Danheux & Maroye»*

### Autonome grâce à Sambrinvest

«Le premier exercice complet de Solaz devrait mener le chiffre d'affaires entre 2 et 2,5 millions d'euros dont aujourd'hui 800 000 € sont en carnet » explique Stéphane Verstraete, directeur de la PME fleurusienne.

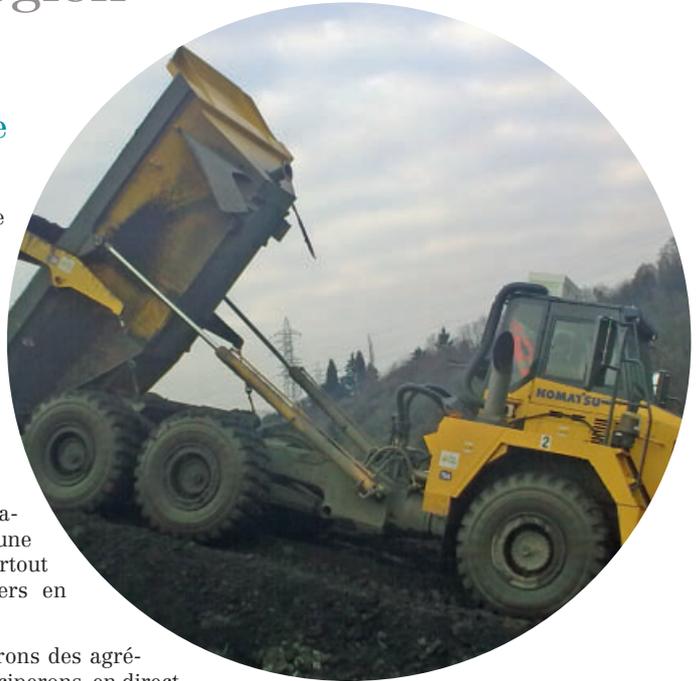
Bientôt titulaire, en qualité d'entrepreneur, d'une « classe 4 », Solaz est surtout présent sur les chantiers en tant que sous-traitant.

« Dès que nous disposerons des agréments requis, nous participerons, en direct, aux appels d'offre lancés pour des marchés publics » stipule le patron de la PME.

Grâce à l'intervention de Sambrinvest sous forme d'un prêt de 622 000 €, « Solaz est aujourd'hui autonome et totalement indépendant en ce qui concerne ses engins de chantier, ce qui augmente considérablement notre compétitivité sur le marché » se félicite Pepe Strazzante.

Au-delà de ses équipements techniques, Solaz dispose d'une équipe bien rodée d'ingénieurs de terrain, très polyvalents et susceptibles, au départ d'une analyse fouillée des cahiers des charges, de proposer aux clients les solutions d'assainissement les plus appropriées.

« Nous sommes, en quelque sorte, des chirurgiens du terrassement puisque nos équipes sont capables d'avancer, pour chaque type de pollution, la solution la plus adéquate en matière de traitement » note Stéphane Verstraete.



Une expertise dans le marché, déjà exportée, puisque Solaz a d'ores et déjà créé, depuis plusieurs mois, une représentation commerciale dans le nord de la France à Dunkerque.

Un premier chantier a déjà été mené à bien et cette filiale finalise actuellement plusieurs nouvelles offres de prix.

