



Dirk De Nutte : « L'année de vérité pour CBV (ex-Jacquet) ».

Le Flamand qui aimait la Wallonie

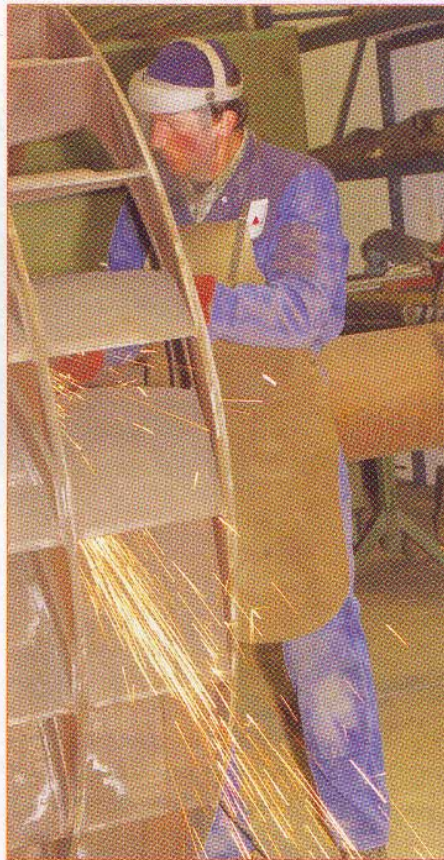
« Je suis pressé, pas impatient », sourit Dirk De Nutte, directeur général de Maintenance Partners. « Et pas pessimiste, mais prudent. » Des traits de caractères auquel on peut ajouter l'ambition et le dynamisme.

À 42 ans, Dirk De Nutte a déjà derrière lui une carrière de douze ans comme commandant au long cours dans la marine marchande. Carrière interrompue en 1996 pour se lancer dans une autre passion : la gestion. « Conduire un bateau et son équipage, avec toute la débrouillardise et les problèmes humains que cela suppose, présente nombre de similitudes avec la gestion d'une entreprise ! » Engagé chez ABB Service Benelux, il va saisir cinq ans plus tard l'opportunité d'un changement de stratégie de la multinationale pour racheter, avec trois autres cadres, la filiale qui l'employait. « Cette société regroupait l'ensemble des activités de maintenance du groupe. Des activités qui étaient délaissées depuis quelques années au profit de l'automatisation et des technologies de l'information et de la communication. » Les quatre compères créent alors Maintenance Partners, une holding qui va chapeauter les différentes sociétés composant ABB Service : Sereq et ESC aux Pays-Bas, Etamo et IPT à Anvers, Definit à Gand et Kruibeke, Colasse à Kuurne et Jacquet à Namur et Liège. En tout, 250 personnes pour un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros. « Aujourd'hui, nous sommes 320 et notre volume d'affaires a grimpé à 34 millions », poursuit Dirk De Nutte. « Nous avons en effet fait sortir de l'ombre d'ABB toute une série de sociétés compétentes, qui ont pu vendre leur savoir-faire avec un profil plus neutre. »

INNOVER

Le métier de Maintenance Partners, c'est la maintenance sur machines rotatives électriques et mécaniques (moteurs, générateurs, pompes, compresseurs, broyeurs, turbines,...). Les clients ? L'industrie lourde, comme la sidérurgie, les cimenteries, la pétrochimie, les papeteries... « Bien que le secteur soit plu-

À la tête de Maintenance Partners, Dirk De Nutte investit résolument en Wallonie. C'est dans cette région que le groupe anversois veut assurer sa croissance en 2004.



tôt traditionnel, nous mettons un point d'honneur à privilégier l'innovation dans toutes nos démarches – nous avons même une personne chargée de chercher les innovations dans le marché au sein de la société IPT (Industrial Productivity Tools) !

DIRK DE NUTTE
CHEZ CBV (LIÈGE) :
« LA WALLONIE
EST UN MARCHÉ
PROMETTEUR.
POURVU QU'ON
SACHE S'Y
PRENDRE. »

Se contenter de démonter et remonter des pièces peut être rentable, mais n'est pas notre priorité. Nous voulons offrir un plus au client, proposer des solutions. Un exemple : une cimenterie avait l'habitude de changer une pièce fonctionnant dans un environnement abrasif tous les trois mois. Avec l'Université de

Gand, nous avons changé la composition de la matière de la pièce... qui ne devra désormais être remplacée qu'une fois par an au maximum. »

Maintenance Partners met aussi sur pied de nouveaux concepts comme le rotating machine partnership (une sorte de contrat omnium pour les parcs de machines rotatives), ou la création d'équipes de techniciens très spécialisés et flexibles dans les machines complexes.

OBJECTIF 2004 : LA WALLONIE

Mais sa croissance, Maintenance Partners la doit aussi à une politique commerciale dynamique. Dirk De Nutte s'est ainsi fixé pour objectif de développer le marché wallon en 2004. Via Jacquet, bien sûr – une extension importante des ateliers est prévue. Mais aussi par la remise sur pied de la filiale Alvi, à Liège. « Tout le monde nous déconseillait d'investir dans cette fabrique de ventilateurs industriels, qui accumulait les pertes et se situait hors de activités essentielles », explique Dirk De Nutte. « Mais, bien soutenus par Agoria Liège-Luxembourg, nous l'avons fait. Nous avons ainsi créé une joint-venture avec un des meilleurs spécialistes mondiaux en la matière, le leader italien des ventilateurs (CBI), et rebaptisé la société CBV (Compagnie belge des ventilateurs) – tout en investissant dans des machines et de nouveaux locaux. CBV se concentre désormais sur l'engineering, les parties dynamiques des ventilateurs. Les parties statiques, tôles, etc, sont moins chères à fabriquer hors de Belgique. »

Aujourd'hui, CBV compte 27 personnes et engrange de belles commandes – comme récemment quatre ventilateurs pour le sidérurgiste allemand Thyssen. « Nous continuerons à investir et engager des commerciaux : 2004 sera vraiment l'année de vérité pour CBV. Et nous y croyons : les possibilités d'affaires en Wallonie sont énormes pourvu que l'on sache s'y prendre. »