

Expertise de niche

Luc Verschuere aime construire. C'est lui qui le dit et on ne peut que le croire. Construire dans tous les sens du terme d'ailleurs, comme en témoignent non seulement le projet d'extension de ses ateliers et bureaux à Warcoing-Pecq, mais aussi les installations qu'il «compose» quasiment à la demande pour ses clients. C'est aussi cette passion qui l'a conduit à créer et développer, avec son épouse Bernadette, l'entreprise Verschuere Technology à la fin des années 80, début des années 90. La société, dont les racines hennuyères se sont étendues bien au-delà de ce pré carré en deux décennies, a donc fait ses premiers pas dans un hangar agricole de 600 m², Luc Verschuere pouvant déjà exciper d'une solide expérience dans les machines pour la préfabrication du béton. Depuis, des noms comme Aswebo, Stadsbader, les géants Vinci, Colas ou le groupe Gagneraud font partie de ses clients.

Les activités de Verschuere Technology se déploient au gré d'une vaste gamme qui reflète bien le caractère «sur mesure» de sa production: centrales à béton maigre ou stabilisé, mobiles et fixes, en continu ou discontinu, peintes ou galvanisées, en système pondéral ou volumétrique, avec ou sans automatisme, malaxeurs double axe, continu ou planétaire, moules à citernes, à hourdis, tables vibrantes et autres matériels pour l'industrie du béton. Il faut encore y ajouter les installations de chaulage et de recyclage pour fines de démolition par exemple. Actuellement, la demande en installations de chaulage et en centrales à béton maigre et stabilisé s'équilibre. Par contre, le recyclage est en plein développement, le tout étant de choisir la technique appropriée aux besoins. Verschuere Technology réalise environ 45% de son chiffre d'affaires en Belgique et plus de 30% en France, le solde

étant globalement absorbé par les Pays-Bas et la Grande-Bretagne. Le potentiel de cette dernière en recyclage et chaulage aiguise les appétits de l'entreprise qui entend développer ce marché. Un contact fructueux a d'ailleurs été noué dans ce sens au salon Matexpo à Courtrai en septembre dernier. La France, toute proche, est également dans ses priorités, même si la société y a déjà largement fait ses preuves. Elle a par exemple livré une centrale galvanisée de 80 m de long au groupement Mel (Eurovia/Vinci) pour son chantier de gare Tgv de Massy. La centrale recycle les déchets de déconstruction et des mâchefers pour stabiliser le béton maigre.

La politique de Luc Verschuere est d'utiliser du matériel standardisé pour ses installations. Ce matériel est sans doute plus cher, mais il a l'avantage d'être disponible partout. Les matières premières comme le fer, les composants, les moteurs,... sont achetées et transformées dans ses ateliers tandis que les câblages et logiciels sont développés en interne. Depuis 5 ans, Verschuere Technology a ainsi vendu 26 machines de chaulage qui nécessitent parfois 3 à 4 mois de montage. Les délais de livraison oscillent donc autour des 6 mois, ce qui est normal pour ce type d'installations et pour des commandes à la carte.

De même, les machines doivent être les plus polyvalentes possibles et donc pouvoir tout traiter, y compris des produits de moins bonne qualité par exemple, ou dans des environnements urbains. Verschuere Technology a ainsi livré une machine «propre» à Socogetra pour un chantier sur les quais de l'Escaut à Tournai.

Construire toujours, avec l'extension du site de 8.100 m² - une ancienne usine à chapeaux - de l'entreprise à Warcoing-Pecq. Les 2.500 m² construits vont s'offrir



→ Luc et Bernadette Verschuere, un duo dynamique dans une activité très pointue.

de 4.000 m² supplémentaires de bureaux et d'ateliers pour un investissement qui avoisine les 2 millions d'euros.

Et la crise dans tout ça? Elle est sensible depuis 6 mois avec le report ou la réduction de certains investissements, des commandes plus réfléchies ou plus longues à venir,... D'où l'importance d'avoir un planning de production aussi précis qu'une montre suisse. Mais les clients reviennent, fût-ce un peu moins vite, signe de satisfaction et de savoir-faire reconnu. Ce degré d'expertise est tel que ses concurrents ne se comptent même pas sur les doigts d'une main... Ce savoir-faire est, il est vrai, entretenu par une présence à divers salons professionnels, avec son propre stand ou via le stand commun de l'Awex. Nous avons déjà cité Matexpo dont Verschuere Technology est un habitué, tout comme à Intermat ou Pollutec, mais la société explore aussi de nouveaux terrains. C'est ainsi qu'elle participera pour la première fois au salon Ifat Entsorga (eaux usées, recyclage, déchets,...) à Munich en septembre.

On l'aura compris, Verschuere Technology est un plaidoyer ambulancier pour la thèse selon laquelle le succès repose sur une gestion maximale en interne et sur une solide relation client/fournisseur. Le tout mâtiné d'inventivité, sans éparpillement et donc, en restant centré sur son métier. Une formule qui, jusqu'à présent et dans ce cas précis, porte vaillamment ses fruits.

F.G.

→ Des installations sur mesure, comme cette centrale avec 8 trémies.

