

A la ferme du Hélivy...

En 2013, Sylvain DELTOUR reprend la gestion de La Ferme du Hélivy. C'est lui qui aujourd'hui reçoit **Jalhay j'Y Entrepreneurs**. Dans une atmosphère détendue et chaleureuse, des découvertes passionnantes attendent les 32 membres présents.

Parmi eux, quelques nouveaux, accueillis par Alex, notre Président: Noëlle MOUREAU, Michel DEMOULN, Alan MIGEAL, Adeline MANSET. Bienvenue à eux !

L'apéro propose plusieurs mises en bouche délicatement préparées qui annoncent à petits pas le premier orateur du jour



Romain ANSAY



Répondant aux questions d'Alex, Romain nous confie d'abord que, pour lui, **être agriculteur** est davantage une façon de vivre qu'un métier. Aucune de ses journées ne ressemble à une autre parce que différents aléas se chargent d'en modifier le déroulement.

Quels sont tes produits ?

La ferme produit essentiellement du lait et de la viande, mais aussi un peu de céréales et de maïs pour le nourrissage des bovins qui sont de race Limousine.

As-tu du personnel ?

L'équipe de Romain se compose de 3 temps pleins et un apprenti sans oublier le papa qui reste co-proprétaire de l'exploitation et dont l'expertise en matière de nutrition du bétail est fort appréciée.

La crise touche le monde agricole, ce n'est pas nouveau ! Comment y fais-tu face ?

2009 et sa crise laitière lui a permis de prendre conscience de 2 choses:

1° il faut essayer de s'extraire du marché mondial du lait et du beurre dont les prix n'arrêtent pas de jouer au yoyo. 2° les investissements en matériel agricole de plus en plus élevés obligent à se diversifier. C'est la raison pour laquelle il s'est lancé dans l'entreprise de **terrassément**.

Et comment perçois-tu les directives européennes ?

A dire vrai, c'est un des aspects les plus difficiles de la vie d'un agriculteur aujourd'hui. Les réglementations changent sans arrêt, il faut s'adapter en permanence et faire face au poids grandissant de l'administratif. La parade qu'il utilise est d'échapper à ces marchés fortement réglementés en créant des circuits courts de production: il s'agit de vendre des produits à des clients de proximité sous forme de colis de viande personnalisés. L'épouse de Romain se charge de la gestion des commandes.

Qui sont ces clients ?

Des particuliers soucieux de qualité à la recherche de produits du terroir et dont la démarche consiste à consommer autrement, à éviter les produits de grandes surfaces dont les traitements sont incertains. Il y a aussi un restaurant.

Tu as des projets ?

L'an prochain, Romain souhaite confier une ferme à son frère qui cultiverait les aliments destinés aux bovins et lui permettrait d'être autonome de ce point de vue. D'ici 2 ou 3 ans, il aimerait aussi disposer d'un atelier de découpe et d'un point de vente personnel.

N'hésitez pas à nous signaler les entrepreneurs
 jalhaytois qui pourraient être intéressés
 par notre groupement

Christophe DELHEZ



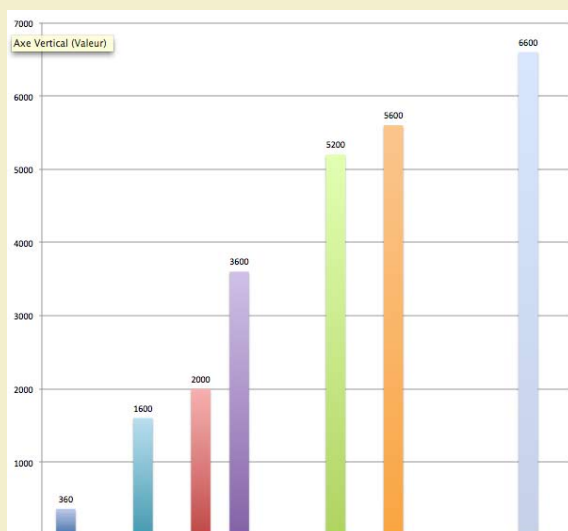
La seconde entreprise qui se présente est **l'atelier de tôlerie SA Delhez**. Christophe commence par décrire son activité: fabrication "tout sur mesure" de travaux sur base d'un dessin ou d'un plan fourni par le client. L'atelier prend en charge le dessin 3D, la découpe, le pliage, l'ébavurage et la soudure. Pas de produits standards ni de pose. L'important est de se démarquer des concurrents en recourant à des technologies de pointe et donc coûteuses.

Flash sur l'entreprise en 2016.

Basée dans le ZI des Plénesses, l'usine occupe 6.600 m² sur un terrain de 40.000 m², elle occupe 30 personnes, reçoit 6.800 commandes (2015) et affiche un CA de 5 millions € avec un cash flow de 1 million € pour 2016.

Comment en sont-ils arrivés là ?

C'est une histoire de famille... Nous sommes en 1991. Papa est couvreur, il a 6 enfants dont 3 fils qui travaillent avec lui. En complément de son activité principale il commence à plier des zincs pour lui et ses confrères. Cette activité devient embarrassante dans la mesure où le client est en même temps un concurrent. En 1993, il met donc un terme au métier de couvreur pour développer le pliage. Du zinc à la tôle, il n'y a qu'un pas que Christophe franchira en créant le département tôlerie et en le développant avec son frère Stéphane. Nous sommes en 2004. Depuis cette date -et malgré certaines difficultés liées au travail en famille -, l'usine connaît une progression continue que ce soit en termes de personnel, d'investissements, de chiffre d'affaire ou de superficie.



Evolution de la surface des bâtiments de 1991 à 2015.
1991: 360 m² -> 2015: 6600 m²





Même si les chiffres sont éloquentes voire impressionnants, le message de Christophe devient particulièrement percutant lorsqu'il nous livre sa réflexion sur l'histoire de l'entreprise. Le regard qu'il pose sur son passé est lucide, les enseignements stratégiques et humains qu'il tire du parcours accompli sont simples, réalistes mais combien éloquentes.

Au niveau stratégique

- s'efforcer de faire ce que les autres ne font pas,
- se différencier grâce à l'apport de technologie,
- éviter de se positionner sur le prix uniquement (il y a toujours moins cher !)
- savoir en permanence où l'on se situe par rapport au marché (parcourir le site Internet et analyser le bilan de ses concurrents,
- déceler les failles dans l'offre du marché,
- créer le besoin en proposant au client de nouvelles solutions,
- participer aux salons, se tenir au courant des derniers développements.

Au niveau humain

- aimer ce que l'on fait,
- avoir du courage,
- se remettre en question et prêter attention au 3 L qui peut résumer certaines relations (lèche, lache, lynche)
- connaître et se donner des limites, (répercussion du professionnel sur le privé)
- savoir si l'on veut vendre ou remettre son entreprise,
- garder son bon sens (ne pas trop conceptualiser)
- NE FAIRE QUE CE QUE L'ON COMPREND,
- savoir s'entourer de plus malins que soi,
- être capable de passer du "tout faire" à "tout faire faire",
- savoir dire non! ,
- trouver la bonne équipe et la garder,
- créer une identité d'entreprise.

Merci à Romain et à Christophe d'avoir partagé leur vision de l'entreprise. Les nombreuses questions de l'assemblée ont prouvé l'intérêt soutenu que leurs exposés ont suscité.

Le repas qui suit fait la part belle à la viande de bœuf, celle de Romain, habilement déclinée par Sylvain.

Alex clôture la soirée en remerciant les deux orateurs. Il annonce que JJE vient de passer le cap du 100ème membre et invite chacun à prospecter dans ses connaissances pour inviter de nouveaux entrepreneurs. Dans ce sens, une lettre va être envoyée prochainement à tous les entrepreneurs de Jalhay avec l'aide de la commune.

Enfin, il met en exergue quelques mots-clés extraits des valeurs qui fondent JJE:

CONVIVIALITE - RESPECT - SIMPLICITE - ECHANGE.

Ceux et celles qui ont participé à cette excellente soirée reconnaîtront sans difficulté qu'il était difficile de faire mieux pour les mettre en pratique !

Prochaine réunion est fixée au 21 novembre 2016.

Thème: "Jalhay entreprend, la Commune aussi !"

Bloquez la date.

Les infos vous parviendront en temps utile.

Editeur responsable:

Alex Dauvister, président JJE

+32 (0) 496 317 888

a.dauvister@win4led.be

