

Des châssis wallons dans les palaces qataris

25 mars 2015 00:00

Anaïs Sorée

Les châssis de la société famennoise Hanin sont vendus en Belgique et au Qatar depuis juillet 2014. Avec ses chantiers à 150.000 euros, l'émirat représente déjà 15% de son chiffre d'affaires.

"Le côté Aladin, ça plaît à nos ouvriers". Denis Rutot est enthousiaste. Lui et son épouse vont pouvoir annoncer à leurs travailleurs qu'ils viennent de signer un nouveau contrat avec le Qatar. Ce type de vente met son entreprise en émoi. Il dirige quatre PME qui comptent ensemble 40 employés. L'une de ces quatre entreprises, Châssis Hanin, est établie à Marche-en-Famenne depuis 1905 et fabrique des châssis haut de gamme vendus en Belgique et au Qatar depuis juillet 2014. Comment cette petite entreprise est-elle parvenue à installer ses châssis dans des palaces qataris?

"En Belgique, notre clientèle est composée pour moitié de privés et pour moitié de banques, de bijouteries, car nous fabriquons des produits antieffraction. En 2008, avec la crise, notre carnet de commandes a plongé. Nous nous sommes dit alors qu'il fallait absolument se tourner vers un marché qui ne soit pas en crise en même temps que nous. J'ai pensé au Moyen-Orient pour ses moyens financiers importants et nous sommes inscrits au salon du bâtiment de Doha, le Batibouw du Qatar", explique Denis Rutot.

Si ce salon s'était déroulé à Abu Dhabi ou à Dubai, il se serait dirigé vers cette destination. Mais c'est à Doha que l'histoire commence... mal. "On avait des bons contacts. On sentait un intérêt pour nos produits mais on ne parvenait pas à concrétiser les ventes", raconte-t-il. Le patron est patient et obstiné. Il est convaincu que l'esthétisme et la qualité de ses produits peuvent intéresser les Qataris. Notamment grâce aux performances en matière d'isolation qui permettent de garder la fraîcheur, de protéger de la poussière amenée par les tempêtes de sable et d'éviter les nuisances sonores, "car les Qataris n'hésitent pas à construire à côté de l'autoroute".

Châssis Hanin revient quatre années de suite au salon. Sans résultat. Jusqu'à ce qu'il trouve un partenaire et prenne un employé. "Cela n'a pas été facile. On en avait trouvé un premier. On avait discuté des détails. J'étais reparti confiant. Mais à notre retour, il n'était plus d'accord sur ce que nous avions discuté. Nous avons dû trouver quelqu'un d'autre". Ce qui a surtout fait la différence, c'est d'avoir une présence sur place. "Il nous manquait la confiance et il n'y a que de cette façon-là qu'on l'obtient. Je comprends tout à fait. Car je n'achèterais pas des châssis d'un fabricant installé à 6.000 km et qui ne vient qu'une fois par an au Qatar".

Des chantiers à 150.000 euros

Aujourd'hui, le Qatar représente 15% du chiffre d'affaires de l'entreprise. Elle n'a pourtant que quatre chantiers dans le pays, dont un pour la famille royale Al Thani.

"En Belgique, on est déjà très content quand on décroche un chantier à 10.000 euros, et obtenir 30.000 euros représente une belle vente. Au Qatar, les chantiers ont en moyenne une valeur de 150.000 euros, explique le patron de Châssis Hanin. Ils ont des budgets qu'on n'imagine même pas. Madame choisit le modèle et la couleur et Monsieur signe le chèque."

L'entreprise wallonne a appris à connaître les goûts des Qataris. "Ils veulent des parcelles d'Europe, comme

à Venise ou Versailles. Ils n'hésitent pas à mélanger les parcelles d'histoire. On est beaucoup plus sobre en Europe", dit Denis Rutot.

L'entreprise a développé une gamme "arabe" pour sa nouvelle clientèle. Mais jusqu'à ce jour, elle n'a pas encore vendu de produits de cette gamme. C'est le côté européen qui fait recette. C'est ce que Châssis Hanin va désormais tenter de vendre aux Emirats arabes unis, sa nouvelle cible.

Publicité

Copyright L'Echo