

Denis Rutot, Châssis Hanin

La prudence d'un Sioux



«Plus loin, oui, mais d'abord maître chez soi! Tout se fait en autofinancement. J'en suis très fier.»

«**A**vec des parents indépendants, j'ai toujours eu la volonté d'entreprendre et d'avoir, un jour, ma société», commence Denis Rutot. Après des études en sciences économiques aux Facultés de Namur, il travaille quelques années comme salarié. Mais cela ne lui plaît vraiment pas. «Dans un grand groupe, assurances ou banque, on n'est jamais sûr du lendemain. Pas parce que la société restructure, mais parce que, parfois, l'humeur du chef n'est pas au beau fixe, et c'est l'employé qui en pâtit.»

En 1992, avec sa femme, elle aussi fille d'indépendants, il se jette à l'eau, et rachète une menuiserie en faillite, Châssis Hanin, à Marche-en-Famenne. «Née au début du siècle dernier, elle avait toujours eu une

Nom: Denis Rutot
Fonction: administrateur délégué de Châssis Hanin
Temps libres: moto, volley
Rêve: aller plus loin avec prudence

bonne réputation, excepté ces dernières années. Cela me paraissait être un beau défi.» Cinq ans seront nécessaires pour revenir au niveau d'avant, avec, aujourd'hui, 13 personnes employées. «J'ai d'abord appris mon nouveau métier en allant à l'atelier. L'entreprise m'a permis de passer par tous les stades, et a bien grandi.»

Comme la concurrence est rude, et le marché encombré, une voie originale est choisie: la menuiserie haut de gamme en PVC. «Nous préservons l'esthétique en travaillant dans le style de l'époque. Lorsque nous montrons nos réalisations sur photos, les gens sont vite convaincus.»

Avec cette voie haut de gamme, la société a pris un nouvel envol. «Nous collectionnons les références. Bien sûr, nous souffrons de la crise actuelle: notre clientèle est tributaire des placements en Bourse! Nous devons donc redoubler d'efforts. En utilisant le même raisonnement — travailler dans le haut de gamme — Denis Rutot a mis sur pied une seconde division: avec l'aluminium, il développe simultanément la menuiserie bancaire. «Nous travaillons soit avec la

banque en direct, soit avec son entrepreneur général. Nous tentons de faire partie des fournisseurs fidèles, et avançons pas à pas.» L'année dernière, il a repris une entreprise similaire à Namur. «Une manière d'aborder la capitale de la Wallonie avec une société établie depuis 40 ans et une bonne image de marque.

Pour se détendre, le jeune patron fait de la moto en enduro et du volley. Cela me permet de me changer les idées. Il arrive à se préserver une vie de famille: Quand on ferme la porte, c'est fini. Devant les enfants, huit et cinq ans, on ne parle jamais de l'entreprise. Ils n'en savent pas grand-chose.»

Et demain? «Je pense à augmenter la taille de l'entreprise. Cela se passe très bien, nous avons bien huilé la mécanique: maintenant, nous devons la doper. J'ai envie d'aller plus loin, dans l'ordre et la prudence. Je vois trop d'entreprises où le patron a de grands rêves — ça casse ou ça passe... Plus loin, oui, mais, d'abord, maître chez soi! Tout se fait en autofinancement. J'en suis très fier. Je suis prudent comme un Sioux, car le bâtiment est un secteur difficile. Nous sommes là pour prendre des risques, pas pour compromettre l'avenir de l'entreprise. Une équipe a construit avec nous. Elle le mérite.»

JACQUELINE REMITS ■