

Marche / La société s'adresse à une clientèle aisée

# Hanin a racheté deux concurrents namurois

LES CHÂSSIS Hanin s'offrent une ascension discrète. Ils se diversifient, en maintenant une exigence de qualité.

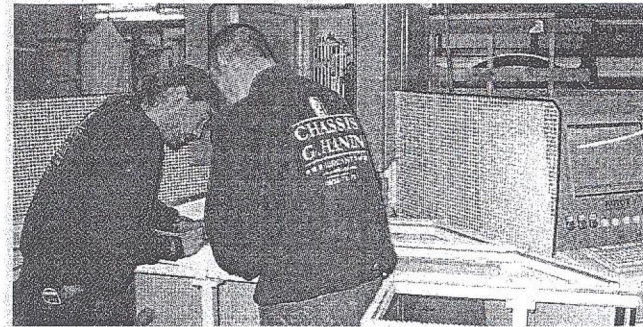
L'hôtel Métropole à Bruxelles, des châteaux, une ligne TGV et certains tunnels du périphérique parisien... Les châssis ou portes de secours installés sur ces chantiers portent tous la griffe Hanin. La société, installée dans le centre de Marche-en-Famenne, se porte bien.

« Nous n'avons aucune dette », se félicite l'administrateur-délégué, Denis Rutot. Avec son épouse, il est à la tête de cette PME depuis 1992. Leur créneau : le châssis haut de gamme en PVC et aluminium. Des réalisations sur mesure.

sonnes se charge des différentes étapes de fabrication. « Nous effectuons tout de A à Z », enchaîne le patron. Il ne s'en cache pas : un châssis Hanin coûte plus cher qu'un modèle standard.

« Nous répondons souvent à des défis techniques. Nous sommes capables de reproduire des vieux châssis en chêne, avec des moulures, etc. Nous sommes très attentifs à l'esthétique. On est sorti de la menuiserie classique », ajoute Denis Rutot.

Il n'est cependant pas simple tous les jours d'imposer le PVC dans de vieux bâtiments. L'admini-



NON CONTENTS de progresser sur Marche, les châssis Hanin ont racheté deux sociétés dans le Namurois. © D.R.

ments par an. La PME sait aussi saisir l'une ou l'autre opportunité, pour se diversifier. En 2002, elle a racheté la Miroiterie jamboise. « Nous avons doublé le chiffre d'affaires de cette filiale, depuis. On se positionne entre autres sur le marché du vitrail », explique l'administrateur-délégué. Fin de l'année, la Miroiterie s'ins-

te. Sa spécialité, les châssis pour les banques, principalement antiballes. « Nous équipons une quarantaine de banques, dans les plus grands groupes », assure Denis Rutot. A Marche-en-Famenne, la PME se sent à l'aise dans ses murs.

« Nous avons une bonne visibilité. Nous sommes ici depuis cent