

VIGAN, BIION ET QUALIFIO

Trois Gazelles épinglées

Vigan

Leader mondial, la société nivelloise conçoit et fabrique des portiques de déchargement de bateaux de céréales qu'elle exporte dans le monde entier.

Vigan est une Gazelle et une quinquagénaire alerte. Fondée en 1968 à Nivelles, elle fait partie depuis 35 ans du groupe industriel familial belge Van de Wiele qui occupe 3.000 personnes dans le monde pour un chiffre d'affaires dépassant le demi-milliard d'euros. « Nous sommes actifs dans un marché de niche, explique Nicolas Dechamps, administrateur délégué. Nous sommes spécialisés dans la conception, la fabrication et l'assemblage sur site de déchargeurs pneumatiques de bateaux de toutes tailles. Il s'agit pour l'essentiel de céréales en vrac (blé, maïs, soja), mais nous proposons nos machines pour d'autres produits tels que les pellets de bois, par exemple. »

Avec plus de 60% de parts de marché, Vigan est leader mondial dans son secteur et présente dans plus de 80 pays où elle a installé plus de 1.200 machines en un demi-siècle. Elle y fait office de chaînon indispensable entre les grands pays producteurs de céréales tels que les Etats-Unis, le Brésil, la France ou encore l'Australie,

et les pays qui sont en demande, essentiellement en Afrique et en Asie. Mais la belle croissance que la Gazelle brabançonne a connue depuis une quinzaine d'années avec un doublement de son chiffre d'affaires, qui tourne actuellement autour de 30 millions d'euros pour un effectif de 80 personnes, n'est pas seulement le fruit de l'évolution du nombre de personnes. Loin de là.

« Afin de demeurer les meilleurs, nous investissons chaque année quelque 10% de notre chiffre d'affaires dans la R&D, souligne Nicolas Dechamps. Nous développons continuellement de nouvelles machines. Cette année, nous achevons par exemple un prototype qui pourra décharger jusqu'à 800 tonnes/heure, contre 600 actuellement. Par ailleurs, après un nouveau hall qui vient d'être inauguré en 2018, nous investissons cette année dans un nouvel équipement de découpe laser automatisé. » Avec cette politique d'investissement et d'innovation constante, gageons que Vigan n'a pas fini de galoper dans nos classements. ©

Biion

Intégratrice de systèmes, Biion est active dans le secteur pharmaceutique et les biotechnologies où elle propose des solutions de monitoring des environnements de production et des services en automatisation des processus de fabrication.

Reprise en 2014 par Jean Martin, Biion rejoint Sapristic qu'il a créée après s'être retiré de la société BSB. Cette dernière, qu'il avait cofondée en 1995, s'était illustrée dans nos premières éditions des Gazelles. Aujourd'hui, il dirige le groupe Sapristic-Biion qui affiche déjà une belle croissance. « Nous avons démarré en 2014 avec 55 personnes et sommes aujourd'hui 110 - 70 pour Biion et 40 pour Sapristic, détaille-t-il. Ce n'est qu'un début car nous avons pour ambition d'engager une cinquantaine de collaborateurs supplémentaires dans le courant de cette année. » Sapristic est dédiée à l'informatique de gestion avec une spécialisation dans les ERP SAP.

Pour sa part, Biion développe des solutions sur mesure pour contrôler et gérer les données techniques et de production. Elle fournit ses services à l'industrie pharmaceutique, aux sociétés biotechnologiques et dans le milieu hospitalier en Belgique ainsi qu'en France et en Suisse. « Nous sommes actifs dans les salles blanches, explique le nouveau directeur général qui est arrivé au début de cette année, Laurent Maldague. C'est-à-dire dans un environnement de production où il faut contrôler en temps réel non seulement les divers équipements mais également une série de paramètres (température, pression, hygrométrie, poussières, particules, etc.) afin de garantir l'assurance-qualité. » Il s'agit d'un secteur ultra-réglementé pour lequel la société brabançonne a acquis une expertise re-



« On entend l'arbre qu'on coupe mais pas la forêt qui pousse. »

NICOLAS DECHAMPS
(Vigan)

Cette année, outre les trois Gazelles ambassadrices, nous mettons également à l'honneur dans chaque catégorie une Gazelle qui témoigne du dynamisme et de la diversité de sa province. Pour le Brabant wallon, nous avons sélectionné Vigan (grande), Biion (moyenne) et Qualifio (petite). GUY VAN DEN NOORTGATE

connue au-delà de nos frontières.

Parmi les éléments qui expliquent la croissance de Biion entre 2013 et 2017, avec un CA passant de 4,9 à 8,2 millions d'euros, figure le système de monitoring lancé en 2015 et baptisé Mirrhia. «La valeur ajoutée de ce système est qu'il permet de pouvoir connecter tous types de capteurs et traiter tous types de signaux en continu sur une plateforme centralisée et qualifiée, précise le directeur général. Mirrhia peut également intégrer les données non seulement physiques de l'environnement mais également microbiologiques. L'objectif étant au final que l'utilisateur puisse garantir et surtout certifier la conformité des produits.» Avec Mirrhia, Biion va pouvoir se lancer à la grande exportation et découvrir de nouveaux espaces de croissance. ©



« Nous avons pour ambition d'engager pour Sapristic et Biion une cinquantaine de collaborateurs supplémentaires en 2019. »

**JEAN MARTIN ET
LAURENT MALDAGUE**
(Biion)



« Les bons résultats que nous engrangeons sont le reflet du travail des gens qui ont développé, marketé et commercialisé notre produit. C'est leur succès. »

**OLIVIER SIMONIS
ET SERGE RAPAILLE**
(Qualifio)

Qualifio

Après la Belgique et la France, Qualifio prépare son entrée sur le marché allemand où sa plateforme de création de campagnes digitales ne peut que séduire marques et médias locaux.

Fondée en 2010 à Louvain-la-Neuve par Olivier Simonis et Serge Rapaille, Qualifio ne cesse de grandir depuis. Au point qu'elle a déjà déménagé deux fois. Elle est aujourd'hui localisée au cœur de la cité universitaire, emploie une soixantaine de collaborateurs dont 40 en Belgique, 10 en France, 5 à Amsterdam et 5 à Madrid. Pour le dernier exercice clôturé au 30 juin 2018, sa marge brute s'élève à 3,5 millions d'euros contre un peu moins de 400.000 en 2013. «Les bons résultats que nous engrangeons sont le reflet du travail des gens qui ont développé, marketé et commercialisé notre produit, pointe Olivier Simonis. C'est leur succès.»

La plateforme que Qualifio a conçue et développée permet à ses clients de créer facilement différentes activités – actuellement au nombre de 50 – sur le site web et les réseaux sociaux tels que quizz, jeux, concours, tests de personnalité, votes de préférence, etc. «Grâce à ces interactivités digitales, on peut collecter et qualifier des profils, précise

Olivier Simonis. Chaque jour, entre 200 et 300 campagnes sont créées par nos clients qui se répartissent aujourd'hui à parts égales entre médias (télévisions, journaux, etc.) et des marques (retail et e-commerce, automobile, finance et assurances, sport, etc.). Nos deux plus grands marchés sont la Belgique et la France mais nous sommes déjà présents en Espagne et aux Pays-Bas et recevons régulièrement des demandes ponctuelles d'autres pays européens.»

En 2019, l'objectif affiché est l'Allemagne, premier marché européen. Fin 2017, Qualifio a finalisé avec succès une levée de fonds qui devrait lui permettre de remplir cet objectif et d'absorber cette croissance qui passe par l'engagement de nouveaux collaborateurs dans les mois qui viennent. Elle devrait connaître outre-Rhin la réussite qu'elle a rencontrée sur ses marchés historiques. D'autant que le marketing conversationnel dans lequel navigue Qualifio ne peut que croître dans les années qui viennent, smartphones et tablettes aidant. ©