

L'usine de Seneffe produit jusqu'à 80 millions de pièces par an

## Reddy, c'est du 100 % belge

Reddy est la preuve vivante qu'une entreprise ayant un beau passé peut aussi compter sur des belles perspectives d'avenir. Son maître-mot? L'efficacité. "Grâce à une automatisation poussée, nous avons réussi à maintenir toute notre production en Belgique", souligne Christian Rouanet. Ce patron engagé et dynamique a bien voulu nous expliquer l'injection plastique, dans le cadre d'une impressionnante visite guidée.



Il arrive que l'ampleur d'un bâtiment contraste de manière saisissante avec le nombre de personnes qui y travaillent. C'est une des premières choses qui nous ont frappé. L'énorme complexe a été mis en service en 2009. Il est de surcroît très écologique, comme nous l'apprendrons par la suite. Mais le personnel est rare. Une épidémie de congés? lançons-nous sous forme de boutade au directeur Christian Rouanet. "Mais non, sourit-il. En fait, nous travaillons ici avec huit personnes seulement. Le degré d'automatisation est très élevé, ce qui nous permet d'ailleurs de garder notre activité en Belgique." Ce dernier point, nous l'apprenons plus tard également, est au cœur de la philosophie de l'entreprise.

### ACTIVITÉS

Quelle est donc la production de Reddy? La conception et la fabrication de matériel d'installation électrique forment un premier volet. Le matériel de fixation en constitue un deuxième, auquel s'ajoute, depuis 2009, la distribution exclusive de la marque Tox connue dans le monde entier pour ses chevilles. Mais l'activité où Reddy jouit de la plus grande notoriété est l'injection d'articles en plastique. Le catalogue donne une bonne idée de la diversité des produits issus de ce procédé, que Christian Rouanet nous expliquera par la suite.

### RAYMOND = REDDY

Le patron de Reddy retrace les débuts de l'entreprise, son entreprise, comme s'il y était. C'est Raymond Heerebout, surnommé Reddy, qui en est le créateur. Ce qui nous donne d'emblée la clé de la raison sociale de l'entreprise. "Mon beau-père est né en 1923, raconte Christian Rouanet. Tout jeune, pendant la deuxième guerre mondiale, il s'engage dans la résistance. Il sera malheureusement arrêté et interné dans le camp de concentration de Breendonk. À la libération, en tant que prisonnier politique, il reçoit une prime dont il se sert comme capital de lancement pour son entreprise. Le nom Reddy ne doit donc rien au hasard."

*Christian Rouanet: "Directeur, propriétaire: appelez-moi comme vous voulez. En vérité, je suis l'homme à tout faire ici."*



*Christian Rouanet: "Une seule personne suffit pour opérer ces équipements. Grâce à cette automatisation, nous pouvons produire en continu 24 h sur 24."*

"Nous sommes alors en 1948 et il n'est pas encore question de plastique. L'entreprise démarre la fabrication d'attaches pour câbles en laiton avant de développer une gamme complète de matériel d'installation électrique. L'ère du plastique, si je peux l'appeler ainsi, ne débutera qu'en 1965 avec la production de boîtes d'emballage en plastique. L'offre de produits en plastique va régulièrement s'étoffer avec, en 1978, le lancement des boîtes d'encastrement pour interrupteurs et prises électriques. En 1983 s'y ajoute les anneaux de reliure en T, système très populaire en Belgique utilisé pour les cahiers à anneaux."

Aujourd'hui, le catalogue Reddy expose la totalité de l'offre. Cadres rehausseurs, couvercles, manchons et coudes pour tubes... mais aussi clips à chevilles, colliers ou bande perforée. "Le catalogue illustre bien la façon dont la gamme s'est élargie au fil des ans. On peut d'ailleurs – je peux faire un peu de publicité? – le consulter gratuitement sur notre site... (il rit)."

### PROXIMITÉ DU MARCHÉ

D'emblée, Christian Rouanet, Français d'origine, souligne l'importance de conserver l'ancrage belge de l'entreprise: "C'est l'héritage de mon beau-père et j'y souscrit totalement. Notre entreprise fabrique en Belgique des produits pour un marché très largement belge. C'était le cas à l'époque et

cela correspond toujours à la réalité. Pour nous, il est important que la richesse de l'entreprise aussi bien que le savoir-faire que nous portons en nous reste à l'intérieur des frontières. Et ce n'est pas qu'une position de principe, parce que le fait d'être proche du marché est un facteur essentiel pour offrir un bon service. Comme la distance est courte, nous pouvons réagir très rapidement. La manière dont a été réalisée notre boîte d'encastrement étanche B65+ en fournit une belle illustration."

"C'est justement notre échelle modeste qui permet le développement rapide de nouveaux produits. Le contact direct fait souvent défaut aux autres acteurs sur notre marché. Car le produit, en fin de compte, est vendu aux grossistes, mais ce n'est pas la fin de l'histoire. Il faut un lien direct avec l'utilisateur final, l'homme ou la femme sur le terrain. Et c'est précisément là un des atouts dont nous pouvons jouer. Cette relation, on la construit sur divers plans, y compris avec Facebook."

Une question nous intrigue: qui sont les concurrents d'une entreprise comme Reddy? "Sans citer de noms, ce sont en gros les divers grands acteurs européens, répond Christian Rouanet. Par rapport à eux, notre chiffre d'affaires de 2 millions d'euros est bien peu de choses. Mais, comme nous l'avons dit, c'est aussi notre force."

### USINE ÉCOLOGIQUE

The proof of the pudding is in the eating, c'est au fruit qu'on jugera l'arbre. Christian Rouanet nous pilote à travers l'entreprise. Premier arrêt: un espace au premier étage occupé par pas moins de 24 formidables machines, le cœur de l'atelier d'injection entièrement automatisé. "Une seule personne suffit pour opérer tous ces équipements. Nous pouvons produire sans souci en continu, 24 h sur 24. L'accent est mis sur la standardisation. Avec différents réglages, ces presses sont en mesure de réaliser toutes nos pièces. Nous fabriquons pas moins de 532 modèles de pièces. La production totale atteint 70 à 80 millions d'unités par an."

"En réalité, le principe opératoire de l'usine est relativement simple. Les matières premières sont livrées au rez-de-chaussée. Elles sont acheminées automatiquement jusqu'aux machines que nous venons de voir, puis les produits fabriqués sont transportés ailleurs dans l'atelier. De là, ils sont expédiés chez les clients. Nous ne disposons pour le transport que d'un seul camion. L'emballage, à quelques exceptions près, nous le sous-traitons. Pourquoi? Parce que c'est plus efficace et l'efficacité, c'est notre fil rouge."

L'usine de Seneffe n'est pas seulement un modèle d'efficacité sur le plan de la production. Le bâtiment lui-même y contribue. "On



L'usine de Seneffe a été mise en service en 2009.

peut certainement parler d'une usine écologique, assure Christian Rouanet. Nous exploitons la récupération de chaleur, ce qui fait que nous n'avons pas besoin d'autre énergie. Bien entendu, nous utilisons l'électricité, mais celle-ci est d'origine verte, comme l'atteste le certificat de Luminus que vous voyez au mur."

Michaël Vandamme

>> [www.reddy.be](http://www.reddy.be)

 Plus de photos sur notre page Facebook!

## DIRECTEUR ET BIEN PLUS...

Comment le Français Christian Rouanet s'est-il retrouvé à la tête d'une entreprise familiale 100% belge? "C'est simple, j'ai eu la chance de rencontrer la fille du fondateur Raymond Heerebout, plaisante-t-il. Nous nous sommes mariés en 1988. À l'époque, je travaillais en France, chez Philips Car Systems, un tout autre métier pour le coup. Lorsque l'occasion de reprendre l'affaire s'est présentée en 1994, j'y ai profondément réfléchi. J'ai finalement tranché et j'en suis devenu formellement propriétaire au début de 1996. J'ai tout de suite vu la valeur ajoutée des produits, ce qui est un point de départ indispensable. J'ai commencé par suivre une formation et j'ai appris le néerlandais, pas évident pour un Français, mais absolument nécessaire pour se faire connaître sur le marché belge. Mon beau-père était bilingue et je n'arrive pas à sa cheville, mais je fais vraiment de mon mieux (il rit). Directeur, propriétaire, appelez-moi comme vous voulez; en vérité, je suis l'homme à tout faire ici. Comme nous avons peu de personnel, je m'occupe également des relations avec la clientèle, de la recherche et développement, etc. Il y a certaines choses qui sont sous-traitées, mais c'est quand même un sacré boulot de tout défricher."

## QUELQUES JALONS DANS L'HISTOIRE DE L'ENTREPRISE

*1948:* Raymond Heerebout, alias Reddy, démarre à Bruxelles la fabrication d'attaches pour câbles en laiton et développe progressivement une gamme complète de matériel d'installation électrique.

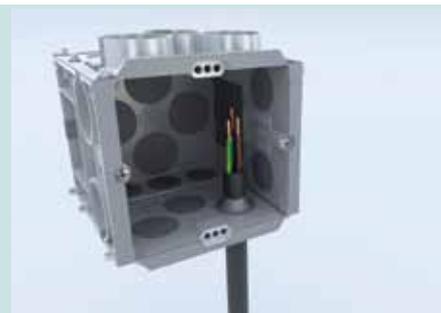
*1960:* La production s'installe à Lillois.

*1965:* Reddy se lance dans l'injection de matière plastique et adapte la gamme de matériel d'installation électrique à ce nouveau mode de fabrication.

*1994:* La part du chiffre d'affaires à l'exportation dépasse 30%.

*1996:* Christian Rouanet prend la direction de l'entreprise dont il devient propriétaire.

*2009:* Reddy devient le distributeur exclusif de la marque TOX en Belgique. La même année, mise en service d'une nouvelle usine à Seneffe.



## "NOTRE RÉPONSE AUX PERTES D'ÉNERGIE"

"La demande est venue du terrain, souligne Christian Rouanet. Toute personne travaillant dans la construction de maisons passives connaît le problème. Avec des boîtes d'encastrement classiques, les installations électriques encastrées sont à l'origine de déperditions thermiques. Pour répondre aux exigences actuelles de performance énergétique des bâtiments, l'installation électrique ne doit plus être à l'origine de fuites d'air et de ponts thermiques.

Notre réponse: la boîte d'encastrement étanche à l'air B65+ que nous avons développée en interne. Elle est munie de 22 entrées souples pour le raccordement étanche de câbles et tubes jusqu'à 25 mm de diamètre. Avec une profondeur de 65 mm, elle offre un espace suffisant pour les connexions. Elle se combine parfaitement au reste de l'assortiment et peut donc être équipée de cadres réhausseurs, adaptateurs d'entraxe et couvercles anti-plâtre."