

# Des Bic aux Porsche, l'as de la matière est wallon

Déjà particulièrement prisée, l'expertise d'Ionics le sera encore plus demain. Après la galvanisation, la société liégeoise s'ouvre à l'ionisation. Elle lève 3,75 millions d'euros.

SIMON SOURIS

Le stylo Bic, quoi de plus basique, serait-on tenté de penser. Pourtant rien n'est moins vrai. En atteste ceci: si vous deviez tracer une ligne jusqu'à ce que ledit stylo s'arrête d'écrire, vous vous retrouveriez deux kilomètres plus loin.

En cause? Une technologie de pointe dans le traitement des surfaces qui permet à la discrète bille de tête de faire des miracles. L'invention n'est pas neuve; elle date des années 1930 et fut popularisée par le baron Bich après acquisition du brevet dans les années 1950 à son inventeur,

le Hongrois László Biró. Mais il n'empeche, la recherche d'améliorations est constante.

La célèbre entreprise française homonyme est donc sans cesse à l'affût de ce qui se fait de mieux de par le monde. Et parfois, ce mieux, eh bien, il est... wallon.

En effet, la société liégeoise Ionics, active dans la galvanoplastie et le traitement plasma, pourra bientôt s'enorgueillir d'une contribution à la performance des célèbres Bic. «On a signé, la production est lancée», sourit Luc Langer, CEO d'Ionics.

De quoi venir compléter une liste de clients déjà bien fournie, puisqu'Ionics travaille, via l'équipementier allemand Continental, pour Porsche et Volkswagen au niveau des connecteurs des ABS, de même que pour la Sonaca, le coutelier allemand Zwilling, le fabricant d'ustensiles de cuisine belge Allinox ou encore le

groupe Fiskars (Iittala, Royal Copenhagen, Wedgwood...).

Son chiffre d'affaires est de 2,5 millions d'euros et elle emploie 27 personnes.

Pionnier mondial

Bien, mais peut mieux faire. D'autant que la galvanisation est une technologie éprouvée, avec ses bientôt 200 ans d'histoire. Alors, le spécialiste liégeois a récemment décidé de se lancer dans un domaine plus novateur: l'implantation ionique. Qui, à la différence de la galvanoplastie, «permet de changer les propriétés de la matière», évoque Luc Langer.

«Prenez une poêle Tefal comme on la connaît tous. Elle est équipée d'un revêtement antidérapant efficace, certes, mais qui s'accompagne d'une faible résistance aux griffes. Ici, avec l'ionisation, l'on peut

«Grâce à l'implantation ionique, on peut désormais changer les propriétés de la matière.»

LUC LANGER  
CEO D'IONICS

désormais travailler sur les deux tableaux en même temps. Et c'est la même chose pour les écrans de smartphone résistants aux griffes, mais alors pas 100% antireflets.»

De par cette approche, similaire à ce que fait le spécialiste belge de la protonthérapie IBA mais appliqué plus largement, l'entreprise fait figure de pionnière au niveau mondial.

Avec pour revers de la médaille que tout est à faire pour construire le marché. L'heure est donc aux embauches, que ce soit de techniciens ou de commerciaux, quand des projets préindustriels sont en voie de finalisation.

Bien soutenu

Cette opération présente un coût certain. Pour soutenir l'effort, Ionics vient de recevoir un soutien de deux millions d'euros du fonds

d'investissement Invest for Jobs, qui rejoint le capital et poursuit ainsi son développement dans des sociétés présentant de solides perspectives de développement et de création d'emplois en Belgique.

Du reste, ses actionnaires historiques, hors Asahi Glass (maison mère d'AGC Glass Europe, ex-Glaverbel) qui confirme par ailleurs son soutien industriel au projet, remettent eux de l'ordre de 1,75 million d'euros au pot.

Il en va de la SRIW, de l'invest Mons-Borinage-Centre (IMBC) et du centre de R&D en matériaux innovants de l'UMons, Materia Nova.

Concernant ce dernier, il fut un acteur majeur dans le développement technologique d'Ionics, qui lui a offert en retour une manière d'accéder au marché des PME, en lieu et place des seuls grands groupes auparavant.

## Heineken réduit ses effectifs de 10%, quid en Belgique?

Le principal rival d'AB InBev a subi de plein fouet l'impact négatif de la crise sanitaire. Il se résout à sortir l'arme des suppressions d'emploi pour se relever.

MICHEL LAUWERS

Heineken, le deuxième brasseur mondial, a davantage souffert de la crise sanitaire que Carlsberg, le brasseur danois dont la troisième place est contestée par les japonais Asahi et Kirin.

En 2020, le groupe basé à Amsterdam a vu ses ventes chuter de 17% à 23 milliards d'euros. D'un bénéfice net de 2,1 milliards en 2019, son résultat a glissé dans le rouge à hauteur de 204 millions. En comparaison, Carlsberg avait annoncé une semaine plus tôt avoir limité le recul de son chiffre d'affaires à 11% et dégagé un profit net de 818 millions d'euros (-8%). Quant au leader mondial, le belgo-brésilien AB InBev, il faudra patienter jusqu'au 25 février pour savoir comment, après un solide troisième trimestre, il aura terminé cette année à nulle autre pareille...

Handicap européen

Heineken a pâti de son empreinte géographique forte en Europe, où les fermetures des bars et restaurants ont pesé lourd sur ses revenus. Le groupe a d'ailleurs précisé qu'à fin janvier 2021, seuls 30% de ses points de vente étaient actifs sur le Vieux Continent, ce qui explique pourquoi il ne prévoit pas de reprise «graduelle» des conditions de marché avant le second semestre.

S'il s'était abstenu de restructurer l'an dernier, à présent le géant néerlandais doit se résoudre à faire fondre ses coûts. Pour économiser et gagner en efficacité, il va supprimer quelque 8.000 emplois, soit près de 10% de son effectif de 85.000 personnes.

La mesure touchera aussi bien son siège d'Amsterdam que son organisation aux niveaux régionaux et locaux. Au siège, il aura la main particulièrement lourde, puisqu'il va y réduire son staff de 20% dès ce trimestre-ci. Ailleurs, le timing de la restructuration «dépendra des circonstances spécifiques». Il a prévu une charge de restructuration totale de 420 millions d'euros, en regard de 350 millions d'économies récurrentes sur les coûts de personnel. Celles-ci feront partie d'un plan d'économies global de 2 milliards d'euros, à atteindre d'ici



Les résultats d'Heineken ont viré au rouge en 2020 tandis que ses ventes ont fondu de 17%.

2023. En Belgique, Heineken opère via sa filiale Alken-Maes, qui emploie quelque 650 personnes. Il exploite également la cidrerie Stassen, à Aubel, et la malterie Albert, à Anvers.

On ignore pour l'instant dans quelle mesure ces activités seront touchées par la réorganisation. Mais, comme sa maison mère, Alken-Maes dépend pour quelque 50% de ses ventes dans l'horeca: elle n'a pas pu compenser la perte d'une grande partie de celles-ci par la hausse des ventes dans les grandes surfaces, qui n'ont crû que de 10 à 15%.

Retail moins rentable

Son résultat d'exploitation en souffrira d'autant plus que les ventes dans le retail s'avèrent généralement moins rentables. Quant à ses exportations, traditionnellement dopées notamment par la marque de bière d'abbaye Affligem, elles auront aussi été affectées par le Covid, car ses principaux marchés sont les Pays-Bas et la France, également inhibés par les mesures de confinement.

## 2 milliards €

Heineken lance un plan d'économies qui doit atteindre 2 milliards d'euros d'ici 2023.

ALKEN-MAES  
COÛT SOCIAL  
ENCORE ALOURDI?

L'an dernier, Alken-Maes a déjà pris des mesures pour réduire ses coûts. «Dès le début de la crise, nous avons mis en place un gel des recrutements qui nous a permis de progressivement supprimer certains postes de manière organique», dit son porte-parole Sebastiaan De Meester. «Nous avons utilisé au maximum les ressources internes pour pourvoir les postes vacants. Malgré ces efforts soutenus, nous avons dû mettre fin à la collaboration avec certains employés fin de l'année 2020.» Huit jobs ont été supprimés.

La situation reste difficile pour le brasseur, puisque l'horeca est toujours fermé. «Nous pouvons encore faire de 2021 un succès, mais nous devons rapidement obtenir des perspectives concernant un déconfinement.»

## Skylane Optics repris par un fonds britannique

L'entreprise wallonne active dans la fibre optique rejoint le groupe Halo Technology, détenu par le fonds britannique Inflexion.

ARNAUD MARTIN

Skylane Optics prend l'accent de Shakespeare. Spécialisée dans le développement d'émetteurs et de récepteurs indispensables à la mise en place du réseau, la société passe sous pavillon britannique. Philippe Bolle, son fondateur, a décidé de revendre son entreprise au fonds d'investissement d'outre-Manche Inflexion. Celui-ci est notamment derrière la société américaine Halo Technology, déjà active dans le domaine, de l'autre côté de la planète. «Le groupe était jusqu'ici principalement actif en Amérique du Nord et en Asie. Avec nos principaux marchés en Europe et en Amérique du Sud, on complète parfaitement l'offre mondiale», détaille Philippe Bolle, le désormais ex-proprétaire de Skylane Optics.

Trop petit pour être compétitif

Il aura fallu une grosse année à l'entrepreneur pour trouver preneur pour son entreprise dont le chiffre d'affaires affichait en 2019, 15 millions d'euros. Avec un bénéfice net à reporter de plus de 218.000 euros, l'entreprise tournait pourtant bien sans actionnaires extérieurs. L'opération était pourtant indispensable selon Philippe Bolle. «Nous sommes dans un secteur qui va de plus en plus vite. On devenait trop petit pour aller chercher seul les gros contrats avec les plus grands opérateurs.» Afin d'éviter de se faire

noyer par la concurrence, le patron est donc parti à la quête d'investisseurs juste avant le début de la pandémie. «Trois fonds se sont intéressés à nous. Nous avons choisi celui qui connaissait le mieux notre activité et qui pouvait vraiment nous faire grandir», glisse encore le patron. Seul actionnaire depuis toujours, Philippe Bolle a revendu l'ensemble de ses parts. «J'ai toutefois réinvesti dans la nouvelle structure et je dispose d'un siège dans le conseil d'administration», explique-t-il.

L'entreprise a également eu des contacts avec la SRIW pour une

«On devenait trop petit pour aller chercher les gros contrats.»

PHILIPPE BOLLE  
FONDATEUR DE SKYLANE OPTICS

éventuelle reprise. «Leur offre d'un million d'euros était sûrement intéressante pour beaucoup d'entreprises de taille comparable à la nôtre. Mais une telle offre est insuffisante sur notre marché spécifique qui demande énormément d'investissements pour rester compétitif», explique le patron, qui ne souhaite pas préciser l'offre du fonds britannique.

L'arrivée du nouvel actionnaire va considérablement accélérer l'activité de Skylane Optics. «Nous allons prochainement déménager pour agrandir notre ligne de production. L'objectif est de doubler le chiffre d'affaires l'année prochaine.»

AB INBEV JUPILLE

Une négociation nationale?

La FGIB souhaite que les négociations sur la réorganisation envisagée par AB InBev sur son site de Jupille (le transfert de la production de la Stella vers Saint-Louis aux USA) soient menées à l'échelon national et non local. Selon la FGIB, tout plan de restructuration doit être négocié au niveau d'AB InBev Belgium: «Avant, toutes les négociations se passaient de cette manière. Mais, depuis peu, AB InBev veut négocier secteur par secteur.»

ASSURANCES

Credendo encaisse bien la crise

L'assureur-crédit Credendo, qui fête cette année ses cent ans, n'a pas trop souffert des conséquences du Covid-19. L'an dernier, l'organisme a encaissé pour près de 315 millions d'euros de primes. La valeur des transactions assurées par Credendo a atteint près de 85 milliards d'euros. L'assureur-crédit dit avoir les reins solides pour traverser d'éventuelles turbulences avec des fonds propres de plus de 2,8 milliards d'euros.