

toute l'économie du Luxembourg belge

ENTREPRENDRE

AUJOURD'HUI

Mars 2015 > Mensuel > n°166 > 5 euros

■ J-J BURNOTTE, UN PARTENAIRE
TECHNIQUE INCONTOURNABLE
DANS LE NORD DE LA PROVINCE !

**Rencontre avec Jacques
et Josy Burnotte, patrons
de terrain...**

■ ORVAL EST UN PRODUIT
EXCEPTIONNEL...
QUI N'EST PAS RARE POUR LA CAUSE !

**Rencontre avec
Philippe Henroz...**



cci
LUXEMBOURG BELGE

J-J Burnotte, un partenaire technique incontournable dans le nord de la province !

Rencontre avec Jacques et Josy Burnotte, patrons de terrain...

Ya-t-il une école des patrons, un cours spécial pour apprendre à créer, à diriger, à gérer? A priori, non. Oh, on vous forme bien à devenir des professionnels de ceci, des spécialistes de cela. Mais des bâtisseurs, non! Il faut y aller... et construire.

Mon père disait, c'est au pied du mur qu'on voit le maçon. Il ne croyait pas si bien dire. C'est d'ailleurs sur le terrain que naît l'entreprise, l'entrepreneur faisant souvent feu de tout bois et multipliant les engagements pour consolider petit à petit son projet, son business. Comme au jeu des essais-erreurs, avec si possible plus de succès que de déboires... C'est donc ça l'entreprise. Et bien des patrons, dont on croise la route au cours de nos pérégrinations sur le terrain, tiennent le même discours, Jacques et Josy Burnotte, électriciens d'Hébronval, entre la Baraque Fraiture et Vielsalm, ne dérogent pas à la règle au moment d'évoquer leur parcours professionnel. En un bon quart de siècle, le duo a vu grandir la petite affaire, surfant sur la vague, profitant des opportunités et multipliant surtout les aventures...

Leur engagement, c'est le travail bien fait. Et peu importe le client, la taille des chantiers ou les distances, au fond. En vrais Ardennais qu'ils sont, ils savent faire preuve d'entêtement et de jusqu'au-boutisme pour répondre à la demande, voire susciter les opportunités.

Aujourd'hui, la petite entreprise que le plus jeune a lancé, seul, fin des années '80, a pris de l'envergure, pas mal d'envergure même, avec des compétences tous azimuts dans l'électricité classique, mais aussi dans l'intrusion, la domotique, les réseaux informatiques ou la détection incendie, que ce soit pour le particulier ou pour le professionnel.

Et puis, avec le temps, et fort intelligemment d'ailleurs, les deux frères se sont aussi essayés, avec un succès qui ne s'est jamais démenti, au commerce proprement dit, axant une partie de leur entreprise vers la vente, le placement et l'entretien d'électroménagers, enseigne Selexion sur la boutique, puis l'informatique, devenant en quelque sorte incontournables dans le commerce technique, informatique et électronique de proximité dans leur coin de Haute Ardenne.

Avec une trentaine de salariés, plusieurs métiers et autant de cordes à leur arc, Jacques et Josy Burnotte sont finalement parvenus à créer un business à peu d'autres pareils tout au nord de la province. Leurs camionnettes siglées JJB sillonnent la région, leurs techniciens rendent les services d'hier en assistance électroménagers, l'aile informatique vend, configure et répare les PC, alors que la bou-

tique fait la nique depuis plus de vingt ans à la concurrence même d'importance.

Les deux frères n'avaient probablement pas tout décidé dès le départ, mais ils ont su avec le temps devenir de vrais entrepreneurs, c'est-à-dire des patrons capables de rencontrer des besoins, de faire évoluer leur outil et, surtout, de faire grandir une entreprise qui a désormais atteint une taille raisonnable.

Dans les mois qui viennent, le magasin devrait maintenant être relifté et agrandi, avec un large espace de stockage pour le matériel technique en sous-sol, preuve que la cinquantaine entamée les patrons envisagent l'avenir avec une certaine sérénité, trois des enfants de l'aîné étant déjà dans l'affaire. Rencontre de deux caractères bien trempés qui sont finalement des patrons simples ayant compris l'essentiel : faut bosser pour y arriver !



Deux visages pour un seul nom !
Josy et Jacques Burnotte, frères dans la vie, associés dans le boulot...



Le magasin est la plaque tournante de l'activité...
Son relifing s'imposait pour doper le business !



Entreprendre : C'est l'enseignement que vous tirez d'un tel investissement...

Josy Burnotte : Ce n'est probablement pas le seul mais je ne vois, à l'évidence, que le travail pour s'en sortir. Quand je me suis lancé, le 1^{er} juin 1987, à 24 ans, je n'avais ni travail, ni le moindre argent. J'ai donc commencé «petitement», avec quelques outils, par de petits chantiers domestiques. J'ai, comme qui dirait, mis timidement le pied à l'étrier... puis la dynamique s'est enclenchée. Quelques mois plus tard, j'engageais même déjà un premier ouvrier.

Entreprendre : À l'époque, vous, par contre, vous n'étiez pas encore dans l'affaire...

Jacques Burnotte : Non, je travaillais alors toujours chez Electrabel. Je ne me suis dans un premier temps impliqué dans l'entreprise qu'à mes heures perdues... jusqu'à ce que ça devienne intenable, six ans plus tard. Entretemps, toutefois, nous avons déjà ouvert le magasin (1^{er} décembre 1989, ndlr) et engagé plusieurs collaborateurs.

Entreprendre : Vous êtes issus d'une famille d'indépendants ?

Jacques Burnotte : Il y en a en effet beaucoup dans nos proches, c'est peut-être ce qui nous a donné l'envie de tenter l'aventure. Et puis, le boulot ne nous a jamais effrayés.

Entreprendre : Quand on dit que vous avez fait feu de tout bois, on ne se trompe pas... Une entreprise d'électricité générale, des chantiers techniques à travers toute la Wallonie, l'intrusion, l'incendie, une boutique d'électroménagers, un commerce informatique, le photovoltaïque à une époque... Ici, à Hébronval, fallait oser, non ?

Josy Burnotte : À deux pas de la Baraque Fraiture, il n'y a effectivement pas grand-chose... à part depuis toujours, Monfort, le magasin de meubles de notre oncle, repris par nos cousins. On aurait donc pu penser que le risque était grand. Sauf que, fin des années '80, il y a donc tout juste 25 ans, le commerce de proximité n'avait pas encore pris le visage d'aujourd'hui.

Entreprendre : Les cousins vous ont mis le pied dans les affaires...

Josy Burnotte : Peut-être... Ils vendaient du mobilier et des cuisines tout à côté, ils se sont naturellement tournés vers nous pour l'électricité et les électroménagers. Le reste a semblé aller de soi...

«Nous sommes fidèles en affaires, ce qui nous sert autant que nos partenaires, comme *Naturhome*, pour qui nous maîtrisons l'électricité dans les bâtiments passifs, *Les Meubles Monfort*, avec lesquels nous travaillons depuis toujours, et encore une série d'autres, comme *Meurice Entreprises*, *Wust*, *BC Construction*, *Benoît Jonkeau*, *Vincent Schmitz*, *Sacotralux*, *Houyoux Constructions* et des dizaines encore... avec lesquels nous travaillons sur différents projets de longue date...»

Entreprendre : Au-delà de votre entreprise qui grandit, vous ouvrez donc très vite une boutique qui deviendra incontournable avec le temps dans la région et même au-delà...

Jacques Burnotte : Ça, c'est un peu de la chance... Comme si nous avions comblé un manque. C'est vrai que nous sommes installés sur un axe important, mais les résultats de notre magasin ont rapidement dépassé tous nos espoirs. Surtout lorsque nous avons eu la chance d'intégrer l'enseigne *Selexion*, un groupement fort qui nous a encore donné davantage de visibilité en même temps qu'une offre et des prix compétitifs.

Entreprendre : L'informatique a été un autre challenge...

Josy Burnotte : Oui, et c'est à nouveau un peu par hasard qu'on s'est lancé. J'étais personnellement passionné par le monde de l'ordinateur, mais c'est surtout un ami qui nous a proposé d'y aller ensemble. *BLSI* est donc née. Et le succès s'est à nouveau immédiatement confirmé. Notre associé n'est pas resté dans l'affaire, mais un autre, *Pierre Vermersch*, l'a remplacé avec beaucoup d'à-propos.

Entreprendre : Et l'on vend suffisamment d'ordinateurs dans un petit village comme le vôtre pour assurer la rentabilité d'une telle branche d'activité ?

Jacques Burnotte : Étonnamment oui... Il se vend par exemple plus d'un PC par jour, auxquels s'ajoutent la maintenance, les configurations, l'informatique professionnelle, les sites web...

Entreprendre : Revenons-en au cœur de votre entreprise... L'électricité générale vous emmène, dit-on, aux quatre coins de la Wallonie. C'est rentable ?

Josy Burnotte : Si on le fait, et depuis

plus d'un quart de siècle, c'est forcément que le jeu en vaut la chandelle... Disons clairement qu'il est plus simple pour nous d'obtenir un gros chantier à deux pas, comme c'est le cas pour l'instant sur le chantier Houyoux, à Vielsalm. Maintenant, la taille de notre entreprise nous contraint parfois à nous positionner sur certains chantiers, publics ou privés d'ailleurs, qui sont un peu plus éloignés. C'est la loi du business. On prend ou on ne prend pas... mais il est clair que sur Bruxelles ou dans le Brabant wallon, nous sommes plus compétitifs que les entreprises locales.

Entreprendre : Dans la vie, il faut savoir ce qu'on veut...

Jacques Burnotte : Exactement... Avec une trentaine de salaires à honorer tous les mois, il faut de l'activité. Souvent, les chantiers se localisent dans un rayon d'une cinquantaine de kilomètres, comme pour l'instant à Briscol



«Notre entreprise se caractérise depuis toujours par une série de métiers et compétences que nous assurons en interne. C'est notre marque de fabrique! Avec le temps, on a même ouvert un magasin d'électroménagers, puis un autre d'informatique, à côté de notre business dans l'électricité...»

Entreprendre : Comment expliquez-vous que, dans le même temps, d'autres peinent à remplir leurs carnets de commandes ?

Jacques Burnotte : Je ne l'explique pas ! Chacun voit midi à sa porte. Est-ce une question de réputation ? Sommes-nous plus réactifs ? Nos ouvriers sont-ils plus polyvalents ? Au fond, c'est peut-être la somme de nos compétences et métiers qui parle pour nous...

Entreprendre : Vous êtes des entrepreneurs particulièrement... entreprenants !

Josy Burnotte : Peut-être... C'est vrai qu'on s'adapte à beaucoup de choses. Je dis souvent : on prend ce qui vient... au moment où ça vient. Si les réglementations évoluent, on se forme. Si de nouveaux marchés apparaissent, on y fonce.

Entreprendre : Comme ce fut le cas avec le photovoltaïque...

Josy Burnotte : Oui... On a clairement profité du boom. C'était une aubaine pour des entreprises comme la nôtre. On a donc multiplié les chantiers... jusqu'à 300 installations. Et quand tout s'est écroulé, ben on s'est replié sur nos autres métiers et spécialités. Tout simplement !

(Erezée), Butgenbach, Vielsalm ou un peu plus loin, du genre Ciney, Crisnée ou Neufchâteau, pour des budgets qui tournent entre 100 et 400.000 euros. Mais on peut aussi aller dans le Hainaut, au fin fond du Grand-Duché de Luxembourg, ou encore à Waterloo, notamment pour Naturhome, un partenaire fidèle.

Entreprendre : Les chantiers privés font aussi partie de votre portefeuille ?

Josy Burnotte : Bien sûr, on n'a pas pour habitude de refuser une remise de prix... Par contre, on ne court jusque-là jamais derrière les prospects. Au jour d'aujourd'hui, et sans aucunement tirer de plan sur la comète, il nous faut quand même dire que nous sommes couramment - et c'est tant mieux ! - plus que débordés.

Entreprendre : La polyvalence de votre personnel est donc un sérieux atout...

Jacques Burnotte : Bien sûr, mais ça a aussi un coût. Nos techniciens sont excellents, mais nous les payons comme tels. C'est la raison pour laquelle ils sont réactifs aux évolutions technologiques, c'est aussi ce qui nous permet de nous positionner sur des cahiers de charges de plus en plus techniques.





Entreprendre : C'est à ce point...

Josy Burnotte : Vous n'imaginez pas... Pour le privé, on doit aujourd'hui impérativement maîtriser la VMC, l'aspiration centralisée, l'intrusion, la domotique... quand ce n'est pas les réseaux. Et du côté des chantiers pros, là c'est carrément le casse-tête s'agissant de détection incendie, d'énormes tableaux, de câblage réseaux, d'intrusion aussi... Cela dit, c'est captivant et énergisant. On multiplie les beaux projets.

Entreprendre : Qu'est-ce qui fait votre force ?

Jacques Burnotte : Je crois que le positionnement de l'entreprise est idéal. Je parle de l'implantation géographique, bien sûr, dans une région où la concurrence dans notre segment n'est pas trop agressive, mais je parle aussi en terme de taille de l'outil. Nous sommes à mi-chemin entre la petite entreprise, qui emploie trois ou quatre salariés et qui ne peut nous faire de l'ombre sur les chantiers que nous visons, et les quelques mastodontes, dont la structure ne permet pas, à mon avis, de lorgner vers les projets moyens (100 à 500.000 euros) qui sont idéaux pour nous.

Entreprendre : Prochain projet pour l'entreprise : l'agrandissement !

Josy Burnotte : Oui, cette fois c'est décidé. On va, d'une part, non seulement agrandir le magasin mais surtout le rénover de fond en comble, avec des pôles dédiés à chaque secteur (électro, TV-Hifi, informatique...) et, d'autre part, on va doter l'entreprise de nouvelles surfaces pour les bureaux techniques et administratifs et le stockage. Un bel



investissement d'environ 300.000 euros quand même !

Entreprendre : C'est une sorte de nouveau souffle pour JJB...

Jacques Burnotte : Probablement... L'envie, peut-être, de ne pas s'endormir sur les acquis. Le besoin aussi de redéfinir un peu chaque métier au sein de l'ensemble. Mes trois fils ont déjà rejoint l'outil, il convient que la pérennité à laquelle nous tenons soit correctement amorcée...

Entreprendre : Mais vous êtes encore loin d'une quelconque envie de passer la main...

Josy Burnotte : Beaucoup disent que ça vient souvent plus vite qu'on ne le pense... Sauf qu'à cinquante-deux ans, j'ai personnellement encore envie de me lancer quelques défis. Et puis, nous sommes, mon frère et moi, habitués à un rythme d'au moins six jours sur sept. Que ferions-nous donc si tout s'arrêtait ?

Entreprendre : Et puis c'est grisant l'entreprise, non ?

Jacques et Josy Burnotte : Exactement... C'est d'ailleurs ça qui nous

plaît au quotidien. Jamais un jour ne ressemble à l'autre ! On a bien sûr des coups durs, des problèmes, mais qui peuvent être aussitôt balayés par une bonne nouvelle, des propositions alléchantes, la satisfaction des clients... On prend son pied en fait, et depuis plus de vingt-cinq ans ! ■

Propos recueillis par Christophe Hay
Photos : Jean-Louis Brocart



JJ BURNOTTE S.A.
Hébronval, 25
B-6690 VIELSALM
Tél.: 00 32 (0)80 41 89 80
www.jjburnotte.be
magasin@jjburnotte.be - info@jjburnotte.be