

VINCOTTE, LE GROUPE AUX 60.000 CLIENTS

# Un inspecteur discret et omniprésent



*Numéro un belge du contrôle et de la certification, Vinçotte propose une palette de services à une multitude de secteurs bien plus large que l'on ne l'imagine. Des services qu'il fournit tant aux entreprises qu'aux particuliers, depuis près de 150 ans...*

GUY VAN DEN NOORTGATE

**Q**uand on songe à Vinçotte, on pense le plus souvent aux cages d'ascenseurs avec leur petite plaquette estampillée du logo de la société. Mais ses activités ne concernent pas ce secteur. Loin de là. «Nous avons près de 60.000 clients, explique Marco Croon, CEO du groupe Vinçotte depuis septembre 2015. Les ascenseurs sont la 'partie visible' mais nous sommes omniprésents dans de multiples pans de l'économie où nous proposons des services dans les domaines de l'inspection, de la certification, de l'évaluation, de la conformité et de la formation. C'est l'objectif de Vinçotte: veiller à la sécurité, l'efficacité et la qualité des services, des opérations et des installations.» Le groupe réalise un chiffre d'affaires consolidé de quelque 200 millions d'euros et emploie 1.900 collaborateurs dont 1.600 en Belgique où il est leader d'un marché qui compte une trentaine d'acteurs, dont

quelques concurrents internationaux tels que le suisse SGS ou le français Veritas. Il est également présent aux Pays-Bas et au grand-duché de Luxembourg où travaillent 300 personnes.

## Un acteur historique...

Il est loin le temps où Robert Vinçotte procédait à ses premières inspections de chaudières. Nous sommes alors en 1872, en pleine révolution industrielle. Très rapidement, ses services s'étendent. A l'aube de la Première Guerre mondiale, Vinçotte mène ainsi plus d'inspections que tous les organes de contrôle d'Allemagne et de France réunis. En 1989, le groupe fusionne avec AIB, un service du même type créé un siècle plus tôt par l'Association des industriels de Belgique dans le but de faire de la recherche en prévention et de prendre des mesures pour prévenir les accidents du travail. La société se présente alors

sous la dénomination d'AIB-Vinçotte. Une «marque» bien ancrée: l'entreprise est revenue à son nom d'origine en 2004, mais certains clients l'utilisent encore 15 ans plus tard...

Au fil de ses 150 ans d'histoire, Vinçotte a grandement élargi ses activités. Outre les ascenseurs, ses collaborateurs inspectent et certifient des installations électriques, des centrales nucléaires, des ponts, des tunnels, des entreprises chimiques et pharmaceutiques, des panneaux solaires, des éoliennes, des sociétés agroalimentaires, des *process* industriels, etc. La liste est loin d'être close. Vinçotte est présent dans les grands groupes mais également auprès des entreprises publiques, des PME et chez les indépendants. Elle peut également fournir ses services aux particuliers.

## ...dans un monde de plus en plus complexe

«Nous sommes actifs dans un marché en croissance ces dernières décennies, enchaîne Marco Croon. Les réglementations ainsi que les exigences légales et industrielles deviennent de plus en plus complexes. C'est vrai pour les entreprises mais également pour les particuliers. Mais peu d'entre eux en sont conscients. Par exemple, si vous décidez de vendre votre maison, vous avez 18 points de l'installation électrique qui doivent être vérifiés. Quel est le particulier au courant de ces impositions? Même un électricien n'est pas nécessairement au fait. C'est notre rôle d'accompagner le client et de lui apporter notre expertise.» L'inspection, la certification et le conseil constituent le *core business* du groupe. Si ses activités se cantonnent aux services et aux *process*, il y a toutefois une exception à la règle avec l'homologation de véhicules. Une activité en croissance ces derniers mois... grâce aux Britanniques.

«En fait, nous bénéficions du Brexit, sourit le CEO. Il faut savoir qu'un nouveau véhicule peut être homologué dans n'importe quel pays de l'Union européenne. Les constructeurs asiatiques avaient coutume de se rendre en Grande-Bretagne pour des raisons de langue mais également pour éviter l'Allemagne, la France ou l'Italie, dont ils se méfient vu la présence de constructeurs nationaux. Avec les incertitudes liées au Brexit, les Asiatiques ont pris les devants et nous

# 1.900

**COLLABORATEURS,**  
dont 1.600 en Belgique.  
*C'est l'effectif du groupe Vinçotte.*

recevons de plus de demandes de leur part pour l'homologation et la réception de leurs véhicules.»

Outre la veille technologique et réglementaire, indispensable à son métier, Vinçotte a également mis l'innovation et la digitalisation à son programme. En commençant par une mise à jour numérique. Notamment sous l'impulsion de son CEO. «Aujourd'hui, nos inspecteurs utilisent un smartphone ou une tablette pour leurs rapports, reprend-il. Cela paraît évident mais ils les rédigeaient encore sur papier il n'y pas si longtemps! Ils travaillent sur base de check-lists qu'ils complètent durant leur contrôle. Le rapport est ainsi produit automati-

quement et peut être envoyé sous forme électronique au client. Nous sommes en pleine phase de digitalisation et poursuivons encore dans cette voie cette année. D'autant que nos clients sont également en pleine transition numérique. Il suffit de songer à l'industrie 4.0. Nous devons être prêts à les accompagner et à les conseiller.»

Vinçotte travaille d'ailleurs actuellement sur différents projets innovants. On peut ainsi pointer l'utilisation de drones pour l'inspection de lignes à haute tension, afin de ne plus devoir y envoyer des hommes. Autre exemple: l'introduction de la technologie de la *blockchain* dans les chaînes alimentaires. «Il y a régulièrement des problèmes et des scandales dans le secteur agroalimentaire, précise Marco Croon. En collaboration avec Carrefour, nous travaillons sur un système basé sur la *blockchain* grâce auquel le consommateur pourra tracer un morceau de viande via un QR-code.»

## Vinçotte Academy

Le groupe mise également beaucoup sur la formation. Celle de ses collaborateurs mais également de ses clients. Il dispose, à cette fin, de la Vinçotte Academy qui accueille les travailleurs de ces derniers pour qu'ils y suivent diverses formations. «C'est un service que nous offrons autrefois chez les clients – nous le faisons d'ailleurs encore s'ils le demandent – mais cela crée parfois des soucis en termes d'organisation, explique Marco Croon. Nous avons donc créé un *technical training center* où de nombreuses formations peuvent être données. Celles-ci concourent à renforcer la culture de la sécurité au sein de l'entreprise.»

En misant sur la formation et l'innovation, Vinçotte s'est en tout cas dotée des armes indispensables pour répondre aux défis futurs. Dans un marché où la réglementation prime sur la simplification et dans lequel les nouvelles technologies imposent continuellement de nouvelles contraintes en matière de sécurité, il existe de belles perspectives de croissance pour le leader belge du secteur. De quoi lui permettre de remplir l'un des buts fixés par son CEO: atteindre les 250 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2022. Belle manière de fêter les 150 ans d'existence du groupe. ©



**MARCO CROON, CEO DE VINCOTTE**  
«En dehors des ascenseurs, nous sommes invisibles alors que nous sommes omniprésents.»