

HUBERT BOSTEN, CEO, ET YVES NOËL, PRÉSIDENT DE NMC

«Notre expansion vers l'étranger de l'emploi en Belgique»

PROFIL

YVES NOËL, PRÉSIDENT

Né en 1951

Licencié en sciences économiques à l'Université d'Aix-la-Chapelle (1972) et à l'ULg (1975)

1978 : junior manager chez NMC

1979 : senior manager

1982-2001 : CEO

1992 à nos jours : président exécutif

HUBERT BOSTEN, CEO

Né en 1966

Licencié de l'Ecole d'administration des affaires (EAA) à l'ULg (1988)

1990 : MBA à Carnegie-Mellon University (Pittsburgh, Etats-Unis)

1990 : associate director, department manager et financial analyst chez Procter & Gamble

1998 : CFO de NMC

1999 : CEO

CHIFFRES

Chiffre d'affaires 2013 :

197 millions d'euros

Bénéfice net 2013 :

12 millions d'euros

Effectifs :

1.200 collaborateurs

ger a créé

3 QUESTIONS À HUBERT BOSTEN

Quel bilan pouvez-vous déjà tirer de l'année 2014 ?

L'année a très bien commencé, avec de nombreux projets de construction. Depuis juillet, le secteur de la construction ralentit. Cela a un impact plus important que prévu sur notre croissance. Nous nous attendons dès lors à un niveau de performance équivalent à 2013, avec un chiffre d'affaires qui tournera aux alentours de 195 millions d'euros.

Les signes de ralentissement de l'économie allemande vous inquiètent-ils ?

L'Allemagne reste le marché le plus important en Europe. Son ralentissement nous invite à être un peu moins optimistes qu'avant. Nous estimons de toute façon qu'à long terme, l'Europe ne connaîtra plus de croissance supérieure à 2%. Même l'Europe de l'Est commence à ralentir. C'est une des raisons qui nous poussent à poursuivre notre expansion internationale, notamment vers l'Amérique du Sud, qui offre de gros potentiels de croissance.

Comment rester compétitifs malgré des coûts salariaux plus élevés que chez nos voisins ?

Nous ne pouvons pas être le *cost leader*, vu nos coûts salariaux qui sont plus élevés de 20% à 25% par rapport à nos concurrents allemands. Nous misons donc tout sur la qualité de nos produits et de notre service. Au-delà de nos produits traditionnels (mousse isolante pour tuyaux de chauffage), nous développons des produits innovants avec des partenaires : nouveaux matériaux pour terrasses avec la gamme Nomawood, protection de pièces détachées pour l'industrie automobile, isolation de châssis de fenêtres, etc. Ces nouveaux produits assurent l'essentiel de notre croissance.

YVES NOËL ET
HUBERT BOSTEN

BELGIMMAGE / JONAS HAMERS

Pourquoi le jury les a choisis

La société NMC est une entreprise familiale créée en 1950 par Gert Noël (père d'Yves Noël), qui a réussi à se développer en misant sur la qualité de ses produits, l'innovation et l'expansion internationale. Cette stratégie a permis à l'entreprise industrielle active dans le secteur des mousses isolantes d'afficher, malgré la crise, une croissance continue de ses revenus au cours des cinq dernières années.

Le fait marquant de l'année écoulée

L'entreprise, dont le siège est situé à Eynatten, en Communauté germanophone, a ouvert une filiale au Brésil, où une première machine a été mise en activité. L'objectif est de tripler rapidement le volume de production de cette nouvelle unité. Douze personnes travaillent déjà pour NMC sur ce marché très prometteur de l'Amérique du Sud. Une expansion au Chili est à l'étude.

La réalisation dont ils sont le plus fiers

«Nous sommes fiers d'avoir contribué à fournir de l'emploi à la Wallonie et à la Belgique. Notre expansion internationale a créé des emplois locaux», se réjouit Yves Noël. Entre 2000 et 2014, le nombre d'équivalents temps plein (ETP) chez NMC est passé de 925 ETP dont 360 en Belgique, à 1.270 dont 480 en Belgique.

Le défi principal qui les attend

«Nous devons continuer à croître dans un contexte peu propice à la croissance», avance Hubert Bosten. La crise en Europe et les récents signes de ralentissement constatés en Allemagne forment un environnement difficile. NMC mise tout sur l'innovation pour consolider sa position sur les marchés où l'entreprise est présente.

Un bon Manager de l'Année selon eux ?

«C'est quelqu'un qui parvient à développer son entreprise tout en conciliant l'intérêt de ses collaborateurs, de ses clients et de ses actionnaires, indique Hubert Bosten. Il ne doit pas être guidé par le profit à court terme.»