



INVESTIR C'EST LA SÉCURITÉ, POUR NOS CLIENTS AUSSI

Tout qui parle de l'agriculture en Wallonie ne peut pas passer à côté du Groupe Joskin. L'entreprise familiale, dont le siège social est situé à Soumagne, est en effet mondialement connue pour ses systèmes d'épandage et ses remorques agricoles. Le dynamique fondateur et chef d'entreprise, Victor Joskin, nous a reçus. – *Anne Vandenbosch*

Le Groupe Joskin existe maintenant depuis 46 ans. Il fabrique également des machines sous le nom de marque Joskin depuis 30 ans déjà. En outre, l'importation de matériel agricole a débuté il y a quarante ans. Il y a deux ans, cette activité a été placée

sous la bannière d'une unité à part entière, DistriTECH. Entre-temps, de nouveaux et grands bâtiments sont sortis du sol, tant sur le site de Soumagne qu'en Pologne. 2014 est donc à nouveau une étape dans l'histoire de cette entreprise wallonne.

Sous les projecteurs

Il n'est pas évident d'obtenir un entretien avec M. Joskin. Ce chef d'entreprise est très occupé. Il fait en effet la navette entre la maison mère à Soumagne et les usines de Pologne et de France. Ces dernières années, son enthousiasme et la croissance de l'entreprise familiale ont souvent été mis sous le feu des projecteurs, aussi bien à l'intérieur du pays qu'à l'étranger. Quelques exemples : en 2007, cette entreprise était entre autres finaliste du renommé concours de "L'entreprise de l'année". L'année passée, le Groupe Joskin a reçu de nos voisins du sud la "Marianne de Cristal" et le "Prix du meilleur investisseur belge en France". De plus, Victor Joskin a été nommé au titre de "Manager de l'année". "Ces distinctions sont une belle référence pour notre entreprise et le personnel", a

GRUPE JOSKIN

Commune : Soumagne
 Spécialisation : production de tonnes à lisier et remorques agricoles (Joskin), importation de Hardi, Quicke, Evrard, Rauch, Krone, Strautmann, Monosem, Sulky (JOSKIN DistriTECH)
 Personnel : 823
 Site Internet : www.joskin.com et www.distritech.be



déclaré monsieur Joskin. "Elles nous donnent également une reconnaissance en dehors du secteur agricole. Je trouve qu'il est important d'apparaître de façon positive dans les médias. Nous remarquons, surtout ici en Wallonie, qu'il n'est pas aisé de montrer le secteur agricole sous un jour favorable."

Prêter oreille à la pratique

Ces 46 dernières années, la société Joskin a constamment grandi. Victor Joskin a débuté en 1968 comme entrepreneur (pour cesser cette activité en 1977), a ensuite été concessionnaire et importateur de machines agricoles et a lancé en 1984 la production de ses propres tonneaux à lisier. Soumagne était et reste le siège de la société. Toutefois, en 1999, une unité de production complémentaire a été construite à Trzcianka (Pologne) et en 2002 une autre à Bourges (France). Dans notre pays, une nouvelle implantation a également été ouverte en 2007 à Andrimont. Cette année, les sites de Soumagne et Trzcianka s'élargissent à nouveau. Il n'est donc pas étonnant que le dossier du personnel évolue aussi en cette période. Le Groupe Joskin comptait, il a quelque 10 ans de cela, 362 collaborateurs. Aujourd'hui, ils sont 823, dont 380 en Belgique. La société prévoit d'ailleurs, dans un futur proche, d'autres embauches. Le chiffre d'affaire consolidé du Groupe Joskin a évolué de 30 millions en 2000 à presque 99 millions d'euros l'année passée. En 15 ans, le chiffre d'affaires du Groupe a donc triplé. "À 20 ans, je n'avais jamais pensé que j'aurais été si loin", avoue monsieur Joskin. "Afin d'évoluer, il faut en effet constamment avoir une vision ad hoc de l'avenir. Aujourd'hui, c'est encore plus le cas qu'avant. La concurrence au sein du secteur agricole est en effet très importante. Il faut chercher la technique que nous faisons mieux que les collègues. Il faut donc suivre les développements de près. Progresser, c'est aussi satisfaire les souhaits des clients, même si les entrepreneurs, par exemple, deviennent sans cesse plus exigeants. Ils doivent tirer le meilleur de leur travail car il s'agit de leur gain final. Cela signifie également qu'en tant que fabricant, il faut évoluer de plus en plus vite."

Victor Joskin doit le lancement de sa production de tonneaux à lisier à son oreille attentive. "Grâce au travail d'entrepreneur que je réalisais au début de ma carrière, j'ai réussi à savoir, grâce à la pratique, quelles étaient les demandes cruciales. Étant donné que les fabricants existants ne savaient pas y répondre, je

me suis lancé dans la production de tonneaux à lisier. À cette fin, je faisais attention que le produit reste économiquement accessible et je me suis limité, dans un premier temps, au marché interne." Même si les trois enfants de Victor et son épouse Marie-José ont entre-temps pris des positions clés dans la société (Vinciane s'occupe de la gestion administrative et financière, Didier de la gestion de la production et de l'informa-

nouveaux développements. L'attelage entre le tracteur et l'outil est extrêmement important. Les deux machines ont besoin l'une de l'autre et doivent donc évoluer ensemble. C'est la raison pour laquelle il est important d'entretenir de bons contacts avec les tractoristes."

Siège social à Soumagne

Le siège social se trouve à Soumagne, le long de la E40. Les nouveaux bâtiments



Victor Joskin est un chef d'entreprise dynamique qui a une vision claire : "L'année passée, nous avons fait d'importants investissements mais nous avons confiance dans le marché. Il y a certainement du potentiel pour notre matériel."

.....
Afin d'évoluer, il faut en effet constamment avoir une vision ad hoc de l'avenir.

.....
 tique et Murielle succède à la gestion du personnel et du marketing), le chef de l'entreprise s'occupe toujours des demandes spécifiques des clients. Il sert à ce niveau de sorte de filtre aux (nouvelles) idées.

"Je suis un "généraliste" pour l'entreprise. Je dois pouvoir très bien évaluer quelle nouveauté ou idée est réalisable. Je pense aussi qu'avoir grandi dans le milieu agricole est un avantage inestimable. De plus, je me laisse entourer par d'excellents collaborateurs. À l'heure actuelle, les nouveaux développements se font surtout au niveau de l'automatisation. C'est pourquoi notre atelier de réparation et d'entretien des tracteurs est très important afin de pouvoir suivre ces évolutions de près. La connaissance de ces collaborateurs combinée à celle des ingénieurs de notre propre bureau d'études engendrent de

augmentent la visibilité de l'entreprise. C'est ici que la gestion de la production et le développement de tout le Groupe Joskin ont lieu, tout comme le département informatique et l'automatisation. Sur chaque site, il y a également des départements comptabilité et commercial. "95 % de l'acier utilisé arrive à Soumagne. Nous avons en effet ici des robots de découpe au laser très sophistiqués. La majeure partie de l'acier européen est produit dans un rayon de 200 km autour de l'entreprise. Il s'agit là d'un avantage étant donné que le transport d'acier coûte très cher. Grâce à l'importante concurrence, nous obtenons de meilleurs prix d'achat et nous revendons mieux les déchets restants. Nous ne transportons que du matériel coupé sur mesure vers la Pologne. De cette façon, le chargement peut être maximisé. Tous les profilés et pièces de précision sont également réalisés à Soumagne. Une partie des tonneaux à lisier Joskin sont produits dans l'unité spéciale de Spaw Tech à Andrimont (Spaw veut dire soudure en polonais). Les plus petits modèles sont fabriqués en Pologne. Une sorte d'épandeurs de fumier est produite à Soumagne, une autre à Bourges et deux autres

encore à Trzcianka. Les nouveautés, comme le récent Drakkar, sont développées et (temporaire-ment) fabriquées au siège de la société. Nous investissons énormément dans les robots de soudure. Ils fournissent une excellente qualité en continu. Nous disposons par exemple d'un très grand robot qui soude les bennes. Au total, il y a ici 8 robots de soudure et 5 en Pologne. Pour le reste, Joskin Distri-Tech est également géré ici à Soumagne."

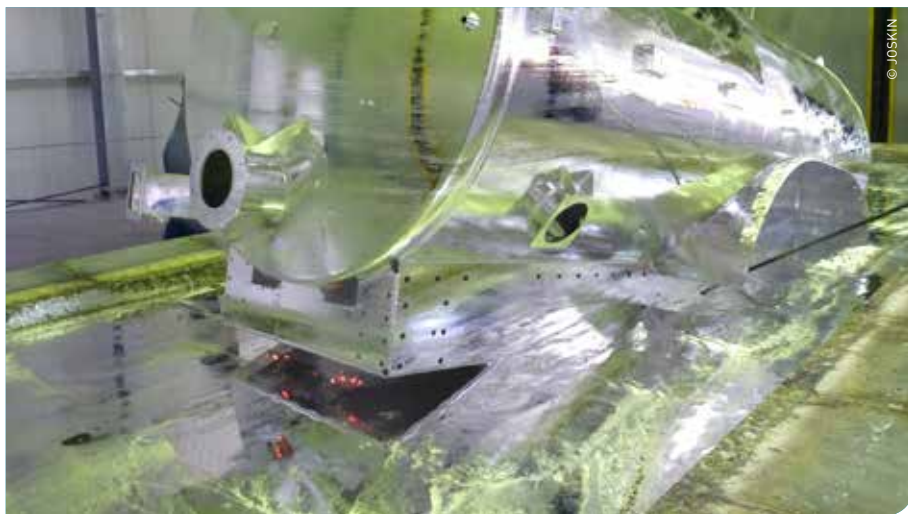
Le site est en pleine expansion. Ces derniers mois, 20.000 m² de bâtiments supplémentaires ont été construits, faisant ainsi passer la surface construite sur le terrain de 15 hectares à 65.000 m². Les plus remarquables sont les 2 grands magasins automatisés. Le premier sert à stocker les profilés en acier jusqu'à 12m, combiné à 2 lasers de découpe complètement automatiques afin de les découper. "Vu nos possibilités réduites, nous avons choisi de travailler en hauteur. Il s'agit d'un système unique en Europe. La haute tour est conçue pour entreposer 4000 tonnes mais elle ne contiendra en réalité

liorer et se dérouler plus efficacement. Le deuxième magasin sera utilisé pour les pièces de rechange pour lesquelles un grand stock est nécessaire et pour le stockage des pièces de grande taille. Au contraire de nombreuses autres entreprises, Victor Joskin ne veut pas délocaliser le département pièces de rechange.

Important pilier étranger

Le Groupe Joskin est présent mondialement, quoique l'Europe reste naturellement le plus grand marché. "Joskin s'est d'abord implanté aux Pays-Bas. Étant donné que leur législation sur les engrais avait été modifiée, ils avaient à l'époque besoin de nos machines d'épandage spécialisées. Ensuite, la France a suivi. Le pays agricole le plus important au sein de l'Europe est toujours notre principal acheteur. L'Allemagne et la Pologne sont également de très bons marchés d'exportation. À l'heure actuelle, nous exportons régulièrement, via des concessionnaires, dans plus de 45 pays et occasionnellement dans quelques autres pays. C'est ainsi que nous avons

réellement mis à la recherche d'un endroit en Pologne. Ce pays m'a en effet fait rêver. C'était un eldorado pour y aborder de nouveaux marchés et construire un nouveau site. Il y avait en effet un manque cruel de matériel (agricole) mais il y avait suffisamment de main d'œuvre qualifiée. Entre temps, 340 personnes travaillent déjà sur notre site de Trzcianka. Les simples tonneaux à lisier et les épandeurs de fumier ainsi que les bennes Tetra-Cap et les remorques d'ensilage y sont fabriqués. En 2011, leur propre unité de galvanisation a été mise en service. En outre, la majeure partie du transport, au sein de la société ainsi que vers des tiers, est organisé à partir de la Pologne. Le site est actuellement en train d'être élargi avec 12.000 m² de surface construite supplémentaire. "Les départements production (de soudure) et logistique s'agrandissent. Une nouvelle ligne de peinture poudre va également venir s'y ajouter, en plus des deux lignes de peinture existantes, une automatique et l'autre semi-automatique. Le but ici est également de gagner en coûts de main d'œuvre en produisant en série et en stockant."



En 2011, le Groupe Joskin a mis en service sa propre unité de galvanisation à Trzcianka (Pologne). Victor Joskin, chef d'entreprise, est fier de cette réalisation ; il la considère toujours comme l'un de ses meilleurs investissements

que 1800 tonnes vu que nous avons beaucoup de tubes creux. La gestion se fait via une commande de l'opérateur. Le matériel n'a donc qu'à être chargé par le personnel sur le robot de découpe. La pièce y est automatiquement poussée, coupée et triée. Le système sera mis en service en septembre", raconte Victor Joskin de façon enthousiaste. "Ces nouveautés techniques donnent également de nouvelles possibilités à nos développeurs. Notre méthode de production peut s'amé-

atterri, par exemple, en Afrique du Sud, via des émigrants néerlandais qui continuent à choisir nos outils. Au total, nous sommes présents dans environ 65 pays." Comme signalé précédemment, Joskin a également ouvert d'autres unités de production en dehors de la Belgique. "Nous avons depuis toujours une pénurie de soudeurs", affirme franchement Victor Joskin. "Lors de visites en Pologne en 1988, j'avais déjà vu qu'il y avait des possibilités là-bas. Dix ans plus tard, je me suis

Confiance en l'avenir

Même si Victor Joskin a entre-temps atteint l'âge de la pension, il a encore des projets d'avenir. "En 2012, nous avons prévu de doubler le chiffre d'affaires en cinq ans. Aujourd'hui, il s'avère que cet objectif n'est manifestement pas réalisable. Nous avons minimum 2 ans de retard. Le marché difficile, mais aussi les péripéties des travaux d'aménagement sur les deux sites, y sont pour quelque chose. Notre objectif est maintenant 2020. Notre technicité et notre système de gestion nous y aideront. Nos coûts de production peuvent également encore être diminués. Les récents investissements dans l'automatisation sont positifs. Cela ne se traduit pas pour autant par une diminution du personnel, mais bien par moins de personnel par rapport à notre chiffre d'affaires. Soit dit en passant, il ne faut pas attendre un bon marché pour investir. Nous avons fait d'importants investissements et nous faisons confiance au marché. Il y a certainement du potentiel pour notre matériel."

Quand pour conclure, je lui ai demandé qu'elle était sa plus belle réalisation jusque maintenant, ce dynamique chef d'entreprise a répondu avec sourire : "La plus récente et celle à venir. Toutefois, je suis également très fier de notre propre unité de galvanisation !" ■