



INVESTSUD

votre associé
capital & croissance

DURLANG

Unis par la charpente et le bois

Renaud Gilson & Raphaël Darimont

L'un a travaillé comme étudiant pour l'autre. Au fil des années, leurs chemins professionnels se sont croisés.

Aujourd'hui, ils s'associent pour développer leur entreprise spécialisée dans la construction de charpentes en bois. Ils s'installent à Goé, en région verwiétoise, avec un feu sacré : la fibre entrepreneuriale.



Renaud Gilson, l'esprit d'entreprendre vous anime depuis le début de votre carrière ?

Absolument et même avant. Je viens d'une famille de 13 enfants et mon père était indépendant, dans le secteur du transport. J'ai donc appris à me débrouiller et à travailler très jeune. Confiant de nature, je suis un fonceur, capable de prendre des risques. Je suis indépendant depuis l'âge de 23 ans. J'ai eu ma société à Jalhay pendant 17 ans dans le secteur des toitures et des charpentes. Une expérience de 2 ans comme salarié m'a ensuite amené à créer avec deux associés l'Entreprise Générale de Toiture (EGT). J'ai toujours eu de l'intérêt pour le bois et les charpentes ; j'ai décidé d'en fabriquer moi-même pour des raisons pratiques. En produisant, emballant et livrant soi-même, on réalise des économies.

Il devenait difficile de développer à la fois cette activité et la couverture au sein d'une même entreprise ; voilà pourquoi nous lançons Durlang.

Raphaël Darimont, entreprendre, c'est aussi un leitmotiv dans votre parcours ?

Comme Renaud, je suis originaire de Jalhay. Nous sommes toujours restés en contact : dans son entreprise quand j'étais étudiant, dans la même équipe au football, puis régulièrement au fil de nos rencontres amicales qui débordaient toujours sur le volet professionnel. Après mes études à l'École d'Administration des Affaires de l'Université de Liège, j'ai participé en 2002 à la création du centre d'entrepreneuriat (Seed) lancé par le professeur Bernard Surlémont. J'ai ensuite rejoint Sodie, un cabinet privé actif dans le développement économique. Notre client, Arcelor, nous avait confié 20 millions d'euros à investir en capital à risque dans des entreprises de la région. Sodie a ainsi pris part au développement de l'activité charpente d'EGT.

“ Nous avons bien conscience que nous gagnons l'un de l'autre. ”

Une fois la mission de Sodie accomplie après 5 ans, je brûlais déjà d'impatience de me lancer en tant qu'entrepreneur mais je n'avais pas d'activité entrepreneuriale suffisante pour voler de mes propres ailes.

Je suis ensuite retourné dans l'équipe de Cide, fruit de Seed après quelques évolutions. J'ai élargi mes connaissances et continué à accompagner des projets d'entreprises. Une fois à mi-temps, j'ai progressivement développé mes propres activités, avec notamment EGT comme client. Entreprendre, c'est une forme d'accomplissement : j'ai besoin de créer de l'activité.



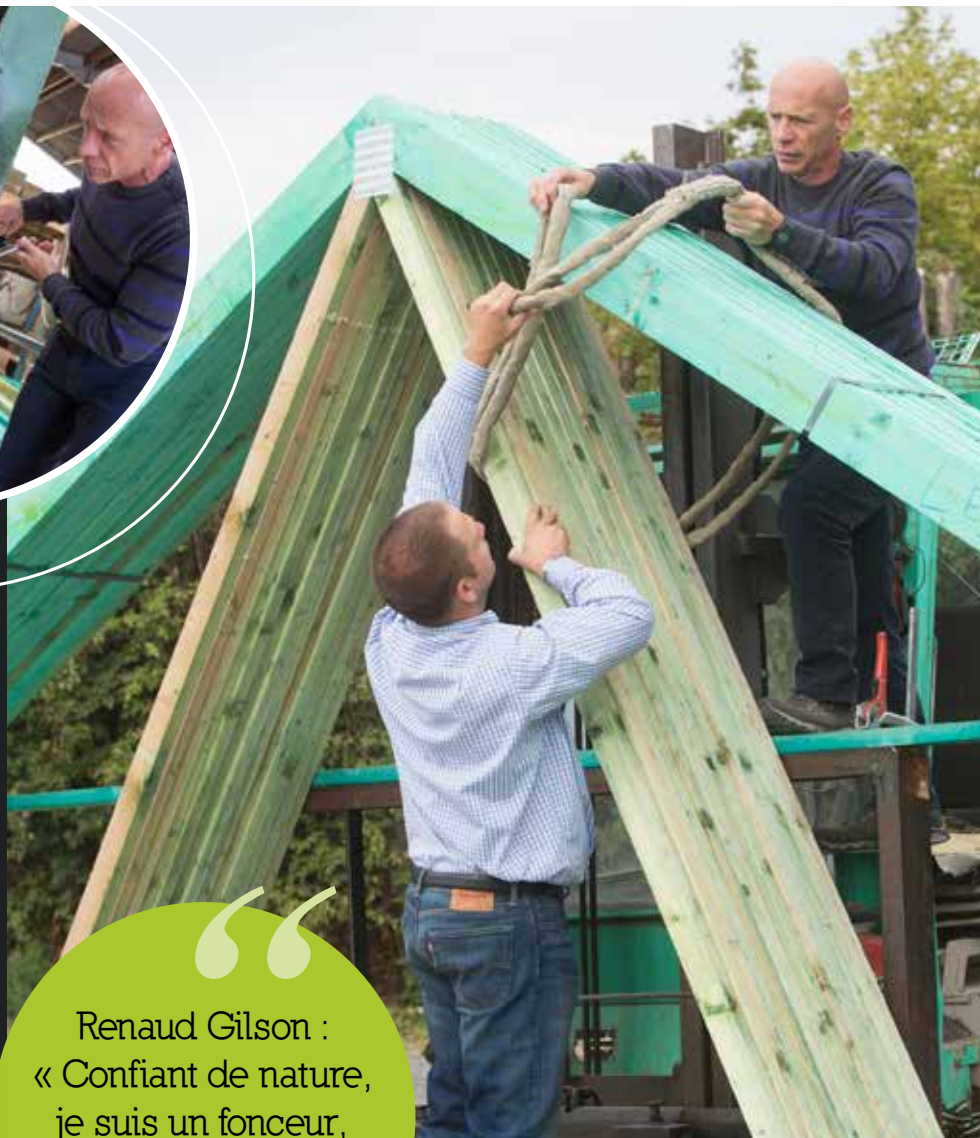
Ensemble, vous avez pris le temps de mûrir la réflexion. Avec quelle conclusion ?

Nous avons donné naissance à une nouvelle entreprise sous la bannière Durlang en vue de développer significativement l'activité de fabrication de charpentes en bois. À l'instar d'autres couvreurs, EGT figure parmi nos premiers clients. Notre objectif est d'en convaincre beaucoup d'autres.

Votre activité se situait à Tiège où vous étiez à l'étroit. En reprenant les installations de la société Saphibois et en déménageant à Goé, vous disposez d'infrastructures adaptées à vos nouvelles ambitions.

Nous passons d'un entrepôt de 400 m² que nous partageons avec l'activité de couverture à un atelier de 700 m² dédié uniquement aux charpentes, sans compter les zones de stockage couvertes.

Les installations et les nouveaux équipements élargissent notre offre. Avec la scie numérique que nous projetons d'acquérir, nous pouvons développer plus fortement l'activité ossature bois et la fabrication de charpentes traditionnelles, lesquelles sont réalisées sur chantier au contraire des charpentes industrielles en bois pour maisons familiales que nous assemblons en atelier afin de limiter le temps de pose sur chantier.



“
Renaud Gilson :
« Confiant de nature, je suis un fonceur, capable de prendre des risques. »

Allez-vous poursuivre certaines activités de l'entreprise Saphibois, dont la marque commerciale était Durlang ?

Saphibois était connue principalement pour ses constructions en bois de balançoires, maisonnettes, jeux pour enfants, aménagements de jardins, etc. Nous ne continuons pas ces activités, mais bien le traitement de bois à façon par autoclave et imprégnation pour les professionnels dans le domaine du bois exposé aux intempéries (piquets, carports, etc). Nous ne vendons pas le bois mais bien le traitement.

Par ailleurs, nous avons décidé d'acheter la marque « Durlang » détenue par Saphibois, une marque renommée dans la région pour les activités liées au bois.

Qui sont vos clients ?

Ce sont principalement les couvreurs et les entreprises générales de construction, actifs essentiellement en province de Liège. Les architectes sont plutôt des prescripteurs qui conseillent de se fournir chez nous. Nous produisons actuellement une centaine de charpentes par an.

Nous sommes évidemment tributaires du marché des nouvelles constructions, qui a diminué de 30% en 5 ans. Ce sont principalement les moyennes entreprises, ayant consenti beaucoup d'investissements en machines et travaillant pour de grandes sociétés, qui souffrent de cette décroissance.

“
Raphaël Darimont :
« Entreprendre,
c'est une forme
d'accomplissement :
j'ai besoin de créer
de l'activité. »

Quelles sont les étapes dans la construction d'une charpente ?

La phase d'étude sur base du plan émis par l'architecte permet de déterminer la faisabilité et le prix. Nous nous mettons ensuite en rapport avec le maçon pour veiller à la bonne synchronisation. Nous procédons au dernier moment à de nouvelles prises de mesures pour s'assurer que la charpente s'intégrera parfaitement dans la construction. Toutes les informations sont intégrées dans un logiciel informatique qui nous fournit, notamment, la liste de bois nécessaire. Le montage nécessite l'utilisation d'un semi-remorque équipé d'une grue. Selon la demande du client, soit nous livrons les paquets de fermes commandés, soit nous procédons au montage complet. Le plus compliqué, c'est la gestion des plannings. Nous sommes très dépendants de l'avancement des chantiers parfois fluctuants (intempéries, problèmes divers...). Nous nous devons donc d'être stricts et réactifs.

Votre ambition de générer un volume d'activités supplémentaires nécessite un effort commercial ; comment allez-vous procéder ?

C'est vrai que nous avons un important progrès à accomplir en la matière. Et c'est là que notre complémentarité joue pleinement. Renaud maîtrise tous les aspects techniques et comprend les besoins ainsi que les spécificités des clients. Raphaël, qui a toujours eu des affinités avec le secteur de la construction, s'attache plutôt aux aspects de gestion et commerciaux. Ensemble, nous réalisons un rêve. Nous avons bien conscience que nous gagnons l'un de l'autre.



Quel est le rôle d'Investsud dans la création de votre entreprise ?

Il est capital. Nous avons besoin de fonds propres significatifs pour boucler le montage, pour adapter les moyens aux ambitions de l'entreprise. Pour croître, il est en effet nécessaire d'avoir un partenaire associé au capital. Nous nous sommes tournés naturellement vers les invests. Nous saluons la grande réactivité d'Investsud qui a été capable d'agir dans une fenêtre de temps très réduite. Nous sommes également ravis de sa spécialisation dans la filière bois, ce qui lui permet de mieux comprendre notre savoir-faire industriel. Son réseau de contacts peut également s'avérer important pour faire évoluer notre stratégie d'entreprise.

Quel regard posez-vous sur la Wallonie ?

La Wallonie souffre malheureusement d'un important problème de chômage. Il n'y a certainement pas de solution magique. Néanmoins, cette solution pourrait comprendre une augmentation des qualifications de la main d'œuvre, une augmentation de l'appétit pour le travail et l'harmonisation des coûts avec les travailleurs détachés de l'étranger.

Durlang est le nom de la nouvelle société créée par des entrepreneurs dans l'âme : Renaud Gilson et Raphaël Darimont. L'entreprise, qui emploie 6 personnes, fabrique des charpentes en bois industrielles et traditionnelles, principalement pour des maisons unifamiliales. Elle assure aussi le traitement de bois par autoclave et imprégnation. Ces deux Jalhaytois, expérimentés dans le secteur des charpentes, ont repris les infrastructures et l'enseigne d'une société en liquidation à Goé où ils sont désormais installés.

Renaud GILSON : bio express

- Administrateur délégué
- Profil : Entrepreneur en toitures et charpentes
- Loisirs : VTT, trail



Raphaël DARIMONT : bio express

- Administrateur délégué
- Profil : Ingénieur de gestion (Ecole d'Administration des Affaires, ULg)
- Loisirs : 4 enfants, comme Renaud, soit la preuve qu'il est possible d'avoir beaucoup d'enfants et d'être entrepreneur !



Contact : DURLANG

Rue de l' Invasion, 19 | 4834 GOÉ | +32 (0)87/76.01.90
r.gilson@durlang.com - r.darimont@durlang.com

CO-INVESTIR LOCALEMENT PROFESSIONNELLEMENT

Renaud Gilson et Raphaël Darimont & Investsud
DURLANG / CONSTRUCTION DE CHARPENTES EN BOIS
GOÉ



www.investsud.be



INVESTSUD
votre associé
capital & croissance

ENSEMBLE... co-investissons, localement, professionnellement