

DEUX NOUVELLES TÊTES AU CERCLE DU LAC : JEAN MARTIN

UN NOUVEAU PRÉSIDENT, SAPRISTI !

Jean Martin, fondateur et administrateur délégué de Sapristic International, vient d'être élu président du Cercle du lac dont il est cofondateur.

Si Jean Martin effectue des études d'ingénieur civil mécanicien, c'est pour réaliser son rêve de travailler dans l'aérospatial. «Je ne l'ai jamais fait. J'ai entamé ma carrière en 1982 comme assistant en mécanique des fluides à l'UCL.» Un an plus tard, il rejoint le Centre d'informatique générale. «A l'époque, cette grosse boîte informatique développait des logiciels bancaires. C'était très intéressant et cela m'a permis d'acquérir pas mal de compétences financières et informatiques.» Trois ans plus tard, il entre chez Callatay & Wouters, également spécialisé en logiciels bancaires, d'abord comme responsable de projets informatiques, puis au développement commercial. En 1991, il prend la direction du Luxembourg pour y ouvrir une filiale. Il rentre au pays fin 1995 pour créer, avec deux associés, la société BSB dont il prend la direction. «Elle employait plusieurs centaines de personnes dans sept pays. Sa spécialisation était le développement de logiciels pour les gestionnaires de fortunes et les compagnies d'assurances. Je me dépla-

çais énormément pour aller voir les clients et les différentes sociétés.» BSB, cotée en Bourse, vit une OPA au début de l'année 2014. Jean Martin se retire de la structure et fonde en avril dernier un autre groupe informatique, Sapristic International, dont il assure la direction. «En juin, nous avons racheté la société BiiON, à Nivelles, qui propose de l'informatique au monde pharmaceutique et dont j'assume la présidence.

CARTE DE VISITE

Fonction : administrateur de Sapristic, président du Cercle du lac
Temps libres : golf, lecture de romans de science-fiction
E-mail : jean.martin@sapristic.com



En juillet, j'ai également racheté l'ancienne équipe de consultance SAP que j'avais chez BSB. Aujourd'hui, nous sommes 80 personnes. Avec BiiON, nous effectuons du contrôle environnemental dans des salles blanches, des salles stériles. Une très belle technologie, mais proposée localement. Au sein de Sapristic Belgium et Luxembourg sont logées des activités de consultance. Le holding prend des participations majoritaires dans des activités liées à l'informatique. Notre objectif est de viser des croissances de 20 à 30%.

A l'origine du Cercle du lac, Jean Martin en assurera la présidence dès le 1^{er} janvier 2015. «Quand j'étais président de l'Axe 425, une association locale d'entreprises, Serge Verhaegen dirigeait une autre association locale d'entreprises. Ensemble, nous avons piloté un mémoire de fin d'études en 3^e cycle sur le *business model* de la création d'un cercle d'affaires. Avec les étudiants, nous sommes allés voir un peu partout comment les cercles fonctionnaient. Leur mémoire est à la base de la création du Cercle du lac en 2007.» A Louvain-la-Neuve, dans son nouveau bâtiment, le Cercle accueille plus de 900 membres et poursuit sa croissance. «Notre philosophie est de créer un climat favorable aux affaires en Brabant wallon», conclut ce père de trois enfants, deux fois grand-père et passionné de science-fiction. ©

EDDY HAESENDONCK

BMW DANS SON ADN

Avec déjà 17 années au compteur chez BMW, Eddy Haesendonck prend le volant de la direction des ventes chez BMW Group pour la Belgique et le Luxembourg.

Depuis toujours, Eddy Haesendonck a la passion des voitures. Logiquement, ce gradué en marketing trace sa route dans ce secteur. Etudiant, il travaille comme jobiste chez Mercedes. En 1991, il entame sa carrière chez Opel. «Au début, j'accueillais les clients au service après-vente, se souvient-il. Pas facile, quand on est jeune, d'avoir affaire à des

clients mécontents. Un gros défi. Depuis lors, j'ai beaucoup d'estime pour les personnes qui travaillent dans un SAV.» Il devient par la suite responsable de ce service. En 1997, il postule spontanément chez BMW Belux. Trois mois plus tard, il est choisi pour la fonction de responsable du service après-vente du département BMW Motorrad. «Le SAV me plaisait,

mais j'avais envie d'évoluer vers la direction des ventes et du marketing.» En 2001, BMW relance les Mini. «Les premiers mois ont été difficiles. En Belgique, la stratégie a changé avec la mise en place d'une équipe indépendante pour la vente, l'après-vente et le marketing.»

En 2002, il est nommé responsable des ventes de Mini pour la Belgique et le Luxembourg. «Avec un bon marketing et un réseau étendu, les ventes ont décollé. Nous avons connu une énorme croissance, le volume des ventes a doublé. J'ai vécu d'excellents moments, mais la crise est arrivée et les

L'ANCIEN ÉDITEUR SE CONSACRE AU NETWORKING

Olivier Cruysmans, juriste de formation et éditeur jusqu'il y a peu, vient d'être nommé administrateur délégué du Cercle du lac dont il est coopérateur depuis sa création.

Après sa licence en droit à l'Université Catholique de Louvain-la-Neuve (UCL), Olivier Cruysmans entame sa carrière en 1979 comme assistant chercheur à son *alma mater*, avocat au cabinet Janson Bagniet Associés et assistant à l'UCL. «En responsabilité civile, il fallait tirer le meilleur parti des dossiers confiés dans cette pratique du droit appliquée au quotidien, aux particuliers et aux entreprises. Une expérience humaine très intéressante.» En 1985, il quitte le barreau pour devenir secrétaire général et responsable juridique de Caisse Privée Banque. «Je m'occupais des aspects juridiques tout en ayant des responsabilités administratives dans cette banque fondée en partie par mon père. Comme j'avais été collaborateur scientifique externe au Centre de recherche informatique et droit, j'ai également suivi le projet de refonte complète du système informatique.» Il entre en contact avec Callataÿ et Wouters, fournisseur informatique et, en 1995, rejoint cette société. «Elle était en plein développement. Nous avons structuré le département commercial dont j'ai assuré la direction pour la

Belgique et le Luxembourg.» En 2000, il accepte la proposition d'un chasseur de têtes de revenir dans le milieu juridique en prenant la direction des éditions Larcier au sein du groupe De Boeck. «Nous avons réalisé une croissance de 80% du chiffre d'affaires et largement augmenté le catalogue. J'ai vécu une très belle expérience en contact avec des auteurs juridiques souvent agréables et passionnants.» En 2005, avec deux bras droites, il crée les éditions Anthemis dont il devient administrateur délégué. «Les ouvrages édités concernent essentiellement le droit et l'économie et s'adressent aux professions juridiques.» Tout en restant administrateur, Olivier Cruysmans vient de vendre ses parts à ses associés pour prendre sa nouvelle fonction. Coopérateur du Cercle du lac depuis sa création en 2007, nouvel administrateur, il vient d'en devenir l'administrateur délégué. «Cette société coopérative regroupe une trentaine de coopérateurs dont je fais partie et qui ont investi pour lancer le Cercle. Mon premier objectif est de poursuivre le projet initié par Serge Verhaegen

et la croissance qui a toujours été au rendez-vous. Le Cercle s'adresse principalement à des entrepreneurs et des cadres, pas seulement du Brabant wallon. Parmi mes attributions, il y a également la gestion du nouveau bâtiment à Louvain-la-Neuve dans lequel se trouve un *business center*. Il compte aussi des salles louées à des entreprises de la région pour un événement et un restaurant pour les membres auxquels il faut offrir un service de *networking* qui réponde à leurs besoins.» Le travail ne manquera donc pas à ce père de quatre grands enfants, amateur de voyages et de sport. ©



CARTE DE VISITE

Fonction : administrateur délégué du Cercle du lac
Temps libres : famille, vélo, voile, ski, voyages
E-mail :
 olivier.cruysmans@cercledulac.be



CARTE DE VISITE

Fonction : directeur des ventes de BMW Group pour la Belgique et le Luxembourg
Temps libres : vélo, fitness, ski
E-mail : eddy.haesendonck@bmw.be

ventes ont diminué.»

En 2009, Eddy Haesendonck est nommé responsable BMW pour les régions d'Anvers et du Limbourg. «A ce poste, si la priorité numéro un reste la vente, on s'occupe aussi du développement du réseau. Tous les mois, j'avais des réunions avec les concessionnaires.» En 2012, il change de cap et rejoint la maison mère à Munich où il devient responsable des ventes de Mini pour l'Asie, l'Océanie et l'Afrique du Sud. «Comme dans les filiales, un département spécifique avait été créé pour la gestion de la Mini à la maison-mère aussi. Mon job a consisté à développer la marque à travers le monde. J'ai pu utiliser mon expérience belge et luxembourgeoise. Nos parts de marché sont considérables en Australie, Nouvelle-

Zélande, Malaisie et Thaïlande. En Inde, le défi est plus grand. Je me suis rendu tant de fois dans ces pays lointains, c'est comme si j'avais fait plusieurs fois le tour du monde pour vendre la Mini !»

Eddy Haesendonck est aujourd'hui de retour en Belgique pour prendre à bras-le-corps un nouveau défi, la direction des ventes chez BMW en Belgique et au Luxembourg. «La marque est très forte dans ces deux pays et compte un réseau de concessionnaires motivés. Il faut continuer sur cet élan.» Le jeune quadra n'est pas seulement séduit par le ronronnement de moteurs mythiques, il est aussi un fan de deux-roues silencieux. Il a d'ailleurs créé un club cycliste au sein de son entreprise.

© JACQUELINE REMITS