

... » Mathieu Michel (MR),  
pour son action en faveur  
de Mathieu ». RENÉ BRENY.

Wavre / Hugues Gilles, nouveau patron de Distrinox

# Il a osé faire le pas de racheter une société

## L'ESSENTIEL

- De « manager employé » à administrateur général !
- Un exemple, surtout en temps de crise.
- Originaire de Mont-Saint-André, l'homme s'est confié devant d'autres patrons, là où son aventure a débuté...



C'EST au Cercle du Lac que Hugues Gilles a réalisé ses premiers contacts de rachat. © R.B.

idée, a-t-il commenté. Or, ce qu'il faut absolument, c'est paraître crédible aux yeux des professionnels du secteur de la reprise d'une société. Je me suis mis à lire tout ce qui pouvait m'aider, allant jusqu'à contacter les auteurs. J'ai usé de la technique du "carpet bombing" en envoyant des propositions à quatre-vingts sociétés de l'Est de Bruxelles et du Brabant wallon. Je me suis engagé dix-huit fois à ne livrer aucune information confidentielle. J'ai réalisé cinq visites d'entreprises. J'ai prospecté plus avant, dans deux cas. Et puis il a fallu trouver une banque, un financement via la Sowalfin (Société wallonne de financement et de garantie des Petites et Moyennes Entreprises). Et j'ai fini par racheter Distrinox et Distrinox Services. »

Jean-Michel Hendrick, le fils du revendeur, est toujours là pour assurer la nécessaire transition d'un rachat, dont le montant n'a pas été communiqué. Mais la société réalise un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de cinq à six millions d'euros.

« Si j'avais trois astuces à donner, a conclu Hugues Gilles, c'est qu'il ne faut pas se présenter en touriste, avoir une famille qui est prête à assumer un nouveau mode de vie et, la règle en or, à identifier rapidement les briseurs d'affaires, en clarifiant au plus vite toutes les propositions. » ■

JEAN-PHILIPPE DE VOGELAERE

## PORTRAIT

Une question que les clients me posent, c'est de savoir si je suis un financier et si je vais casser la belle machine de Distrinox. Je passe aujourd'hui beaucoup de mon temps à les rassurer. Les trente membres du personnel, eux, après l'émoi bien compréhensible les premiers jours, ont compris que je voulais faire fructifier la société. Certains, plutôt que d'attendre des ordres, ont juste dû s'habituer à ma méthode de délégation des tâches. C'est comme cela que j'ai toujours travaillé. »

Plutôt à l'aise, Hugues Gilles évant les membres du Cercle du lac, à Louvain-la-Neuve. Ce Bru-

xellois de 46 ans, originaire de Mont-Saint-André, revenait là où, via un contact avec Patrick Schobben, de la banque Degroof, toute son aventure de la reprise de la société Distrinox, installée dans le zoning Nord de Wavre et spécialisée dans l'implantation de cuisines professionnelles, avait débuté il y a un an. L'occasion d'expliquer le chemin poursuivi pour y arriver.

C'est que rien ne prédisposait l'homme à se lancer dans cette aventure. Jusque-là, il était comme il le définit lui-même « un

manager employé » dans une multinationale active dans les métiers techniques. Jusqu'à ce qu'il se fasse licencier à la suite d'une restructuration. Mais plutôt que de rechercher un poste similaire, il a tout de suite eu l'idée de racheter une société. Et une société de l'ordre de trente personnes pour qu'il puisse compter sur des collaborateurs et partir de temps à autre en congé l'esprit tranquille.

« Je me suis beaucoup dispersé au départ car, au fil des contacts, j'ai perdu le fil de cette première