

Acemal

Sans eux, les gaufres n'existeraient pas

CRÉATION

1965.

STATUT

Société anonyme.

ACTIVITÉ

Fabrication de fours à gaufres industriels.

IMPLANTATION

Halle.

TERRITOIRE D'INTERVENTION

Le monde entier.

EFFECTIF

14 employés.



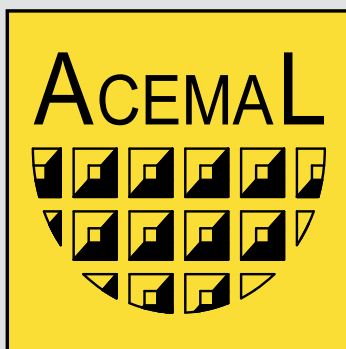
Marc et de Pierre de Longrée, PDG.

La gaufre que vous avez mangée aujourd'hui a certainement été produite dans un des fours fabriqués par l'entreprise familiale belge Acemal. Cette petite entreprise fournit le matériel de cuisson des gaufres dans le monde entier. Au départ, l'entreprise fabriquait des socles de charrues mais, dans les années 60, la marque des gaufres Suzy cherchait un nouvel emplacement et un nouveau concepteur de matériel de cuisson. Elle s'est tournée vers cette petite PME qui, grâce à un esprit inventif, a réussi à fabriquer un four qui répondait exactement aux attentes de cet industriel. Depuis, l'usine fournit toujours les plus grandes marques de gaufres. En 1996, Pierre de Longrée rachète la société Acemal et quelques années plus tard, son frère Marc, le rejoint. À deux, ils ont réussi à moderniser la production notamment en installant l'informatique et

l'électronique. La conception est assistée par ordinateur, ce qui permet de créer des fours haut de gamme répondant parfaitement aux attentes du client. Grâce à la qualité de leurs appareils et à un service hors pair, Marc et Pierre de Longrée ont réussi à hisser Acemal SA sur le podium mondial. La société est deuxième sur le marché international et compte bien passer première d'ici quelques années. Depuis 1998, Acemal a fabriqué une centaine de fours exportés dans le monde entier. Du coup, plus de 20 millions de gaufres sont cuites chaque jour dans un four made in Belgium.

La petite PME belge Acemal est devenue un des fabricants incontournables de matériel de cuisson pour biscuiteries et plus particulièrement pour gaufreseries.

Une réussite basée sur la confiance et la qualité.



Acemal SA
 Ninoofsesteenweg 150 - 152 B
 1500 Halle - BELGIUM
 Tel. : 32-2-356.67.82
 Fax : 32-2-356.73.03
 www.acemal.com
 acemal@acemal.com

Quels sont les défis que vous rencontrez dans votre activité ?

Avec mon frère Marc, nous avons toujours voulu répondre au mieux aux demandes de nos clients. Nous nous sommes répartis le travail. Comme j'ai une formation d'ingénieur, je m'occupe plus de la conception des fours et lui a pris la partie commerciale et gestion. Nous nous complétons ainsi parfaitement et nous avons pu développer une excellence chacun dans nos domaines pour rendre la société plus performante. Au fil du temps, nous avons surtout connu deux développements importants. Le premier a été la création de fours performants pour les gaufres de Liège qui sont surtout consommées en Europe. Le second a été la conquête du marché nord américain avec des machines pour les « toaster waffles » qu'ils consomment quotidiennement au petit déjeuner. En fait, quand nous concevons un four, cela démarre souvent dans mon garage où je teste toutes les possibilités. Nous devons faire attention à la pâte utilisée par notre client, à l'épaisseur qu'il veut obtenir... C'est un travail qui demande de l'ingéniosité. Le fait de trouver des solutions originales et innovantes rapidement, tout en garantissant un matériel de qualité et robuste, nous permet d'être extrêmement compétitifs et de jouir d'une réputation d'excellence.

Vous êtes donc partis à la conquête du monde ?

Tout à fait ! Depuis que nous nous sommes associés, nous avons fabriqué une centaine de machines qui ont été exportées dans le monde

entier. Nous avons évidemment une grande part de notre marché en Belgique mais nous avons également des clients en Espagne, France, Japon, Australie, Russie. Récemment nous avons eu un contact avec un Pakistanais qui voudrait installer un de nos fours en Inde. Mais après l'Europe, c'est surtout le marché nord américain qui est important pour nous. Ils sont de grands consommateurs. Environ 4 millions de gaufres sont produites par jour sur nos machines aux États-Unis et au Canada. Cela peut paraître étonnant pour une entreprise belge mais on vient de Los Angeles pour nous acheter nos produits.

Comment gérez-vous le service après-vente ?

Déjà, il faut savoir que nos fours sont particulièrement robustes. Ils tombent donc peu en panne. Mais nous sommes prudents et nous disposons d'un grand stock de pièces de rechange. Nous ne pouvons pas nous permettre de dire à un client qu'il devra attendre 6 semaines pour que son four soit réparé. Alors nous avons toutes les pièces de rechange. Nous les envoyons par avion et si vraiment cela est nécessaire, nous nous déplaçons. Finalement, la Terre est petite. Osaka n'est qu'à dix heures d'avion.

Des projets ?

Oui, nous allons déménager et nous installer à Nivelles. Nous nous sentions un peu à l'étroit à Halle. Et puis, nous allons développer notre axe commercial pour nous développer en Europe de l'est. ■