



La maison témoin de la Hulpe

MODULART : 1 jour = 1 module fabriqué = 1 maison installée

L'entreprise membre de la CCIBW se libère des contraintes de la construction traditionnelle

« Fin 2006, nous réalisons 2 maisons par mois. Un an plus tard, notre production a doublé en atteignant un module par jour, soit une maison par semaine, en moyenne », résume Ghislain de Changy. Une telle célérité serait inimaginable sans recours à des modules préfabriqués en béton armé. Leurs dimensions de 3,50 m sur 8,60 à 9m de long sont calculées pour répondre à un transport exceptionnel non accompagné. Chacun d'eux est constitué de 5 plaques dessinées par un bureau d'études pour y intégrer à la fois isolation et second œuvre (électricité, égouttage, sanitaire...). Et chaque plaque de chaque module dispose de sa propre isolation, ce qui permet d'avoir un coefficient d'isolation inférieur à K40, c'est-à-dire beaucoup mieux que la moyenne. Avec pour conséquences : économie d'énergie et réduction des nuisances sonores. Le système **Modulart** a reçu la Médaille d'argent au Salon international des Inventions de Genève, en 2000. Les maisons **Modulart**, « clé sur porte », sont rapidement érigées, dans un scrupuleux respect des délais, plus résistantes que la majorité des constructions actuelles. Les délais de livraison sont courts, les possibilités de malfaçons réduites grâce à l'industrialisation...

« Et on peut compter de 15 à 20 % d'économie, par rapport à une maison traditionnelle de même gamme : nos clients paieront à la réception provisoire de la maison, c'est-à-dire quand elle est habitable, sans devoir donner d'acompte », indique encore Ghislain de Changy.

Pas de chantier, non plus : la maison est assemblée en une journée !

Les 3 associés de **Modulart** : Frédéric Mercier, pour la partie commerciale, Charlie de Troostembergh, pour la production et Ghislain de Changy, pour la gestion et la partie financière, ont vu le chiffre d'affaires décoller; l'an passé, il était de 3.000.000 euros; pour 2008, les prévisions sont de 4.800.000 euros. L'usine de 9.500 m² a permis d'embaucher 20 personnes et une trentaine, probablement, en milieu d'année prochaine.

L'entreprise réalise des maisons à 100.000 euros, pour 4 modules, les plus vendues étant celles de 5 modules, dotées d'un garage; elle propose des habitations que Ghislain de Changy classe dans la catégorie d'un excellent rapport qualité/prix, indiquant qu'elle ciblait la part de marché la plus importante recherchant une maison confortable dans un budget maîtrisé. Raison pour laquelle, elle serait favorable à l'installation d'une seconde usine, en France où bon nombre de maisons sont dans la fourchette des prix de **Modulart** mais de plus bas standing ! Si la taille des modules est fixée, les clients peuvent néanmoins personnaliser leur « nid » : choix des briquettes, encadrements de portes, balcons, auvent... les possibilités sont multiples !...

MODULART

Rue de la Déportation, 218 à 1480 Tubize - Tél : 02/366.23.03
Internet : www.modulart.biz - E-mail : info@modulart.biz

Sales Consult et Sales People en pleine croissance

Avec l'arrivée d'Yvan Diercksens comme CEO, les start-up envisagent de franchir un cap !



Yvan Diercksens a pris la fonction de Chief Executive Officer et est devenu partenaire chez Sales Consult et Sales People, 2 start-up fondées par Angela Leone. Créée il y a 2 ans, **Sales Consult** est spécialisée dans l'acquisition, la fidélisation et le développement de clients actifs dans le B2B (Business to Business). Et ce, en offrant des solutions créatives et pratiques en Consulting, Coaching et Outsourcing de Sales Professionals.

Portée sur les fonds baptismaux il y a 9 mois, **Sales people** est quant à elle spécialisée dans l'outsourcing d'équipes de vente (vente directe), commercialisant les services et les produits de sociétés qui s'adressent aux segments B2C (Business to Customer) et SOHO (Small Office et Home Office). Angela Leone se réjouit de l'arrivée d'Yvan Diercksens, « un homme créatif dont la force de travail et les qualités de manager » l'ont toujours impressionnée. Durant plus de 10 ans; il fut CEO d'Unique et ces dernières années Executive Vice President

chez USG People responsable des marques spécialisées du groupe (Unique, Secretary plus, USG Financial Forces, USG HR Forces, USG Innovit, Express Medical, Start People, Receptel, Legal Forces) en Belgique, France, Luxembourg, Espagne et Portugal. Il représentait également Federgon, la fédération des partenaires pour l'emploi, dont il a été président pendant 7 ans.

Angela Leone affirme : « Nous avons atteint l'année dernière un chiffre d'affaires de presque 5 millions d'euros. Le potentiel de croissance de nos sociétés est énorme. L'Outsourcing dans la vente est en pleine évolution. De là, notre étape suivante dans la croissance de notre société. Nous passons, en fait, des caractéristiques typiques d'une start-up vers une société qui désire devenir rapidement la référence incontestée dans le sales consulting et l'outsourcing de Sales Professionals, d'abord en Belgique et puis dans des pays voisins comme la France, les Pays-Bas et le Luxembourg. Pour franchir ce cap, Yvan est le CEO idéal » !

SALES CONSULT SA

Belgicastraat, 7 à 1930 ZAVENTEM
Internet : www.salesconsult.be