

«Notre nom, Quatrième Dimension, évoque notre valeur ajoutée».

François Bersez, administrateur délégué de Quatrième Dimension

**500 m<sup>2</sup>** supplémentaires permettent à la PME de Naninne d'assurer sa croissance.

**Le créneau: broderie et sérigraphie sur tissus**



**NAMUR Naninne**

# De plus en plus dans la 4<sup>e</sup> dimension

Un nouveau hall de production et une croissance continue pour une PME qui entre de plus en plus dans la quatrième dimension.

• Bruno MALTER

«N

**Commerce on-line**

Quatrième Dimension ne travaille pas, comme son nom pourrait le laisser croire, dans le secteur aérospatial. La PME propose de l'impression et de la broderie sur textile. Les commandes se font essentiellement à partir du commerce on-line, où le client, confortablement installé devant

## Pas de délégué commercial...

Quatrième Dimension n'a pas de délégué commercial attitré. «En fait, on n'est pas fort agressif sur le marché, analyse François Bersez. La ville de Namur? On ne la sollicite pratiquement pas. La Région wallonne? On est nulle part. C'est le bouche à oreille qui fait l'essentiel de notre succès».

Grâce à un site internet drôlement bien ficelé, ce sont les clients qui viennent frapper à la porte. C'est ainsi depuis dix ans, et cela fonctionne, comme en attestent les chiffres, en constant progrès.

En automatisant les procédures, internet a ajouté une touche de professionnalisme: le système permet à tout le monde de travailler avec la même vision. «C'est important: chez Quatrième Dimension, on veut développer une culture professionnelle sur un métier qui ne l'est pas vraiment».

Si les affaires tournent ronde-



Quatrième Dimension a agrandi ses locaux et investi dans de nouvelles machines pour augmenter ses capacités de production.

son PC, peut feuilleter tous les catalogues, faire son choix et demander des devis.

Créée en 1998 par François Bersez et Alain Jacques, deux jeunes Namurois, la PME a donc connu une croissance continue, marquée par un enchaînement d'investissements, à raison de 100 000 € par année, depuis sa fondation. Aujourd'hui, elle emploie 20 personnes et peut se targuer d'un chiffre d'affaires de 2,4 millions d'euros. En 2007, les affaires vont toujours aussi bien: la barre des 2 700 000 € est envisagée, soit près du double du volume d'affaires généré en 2003.

Quatrième Dimension réalise l'essentiel de son chiffre d'affai-

res en Wallonie. Elle détient d'ailleurs la plus grande capacité de broderie et de sérigraphie en Belgique francophone, ce qui lui permet de satisfaire tant les petites que les grosses commandes. Grâce à sa plateforme internet, elle a aussi réalisé une percée en France, avec près de 20 % du chiffre d'affaires. Son ambition? Mettre aussi un pied en Flandre. Non pas directement, en attirant le client, mais en passant par des intermédiaires.

Pour continuer à progresser, Quatrième Dimension a toujours veillé à rester à la pointe de la technologie. François Bersez et Alain Jacques viennent encore d'acquérir une toute nouvelle

chaîne de production en sérigraphie. Cet outil porte le potentiel de production en sérigraphie à 8 000 pièces par jour. L'entreprise s'est aussi diversifiée dans la broderie.

**500 m<sup>2</sup> supplémentaires**

L'augmentation de la capacité de production s'accompagne d'une extension de l'implantation de la PME à Naninne. Un atelier de 500 m<sup>2</sup> a été accolé aux 1 000 m<sup>2</sup> existant. En 2008, une nouvelle extension de 500 m<sup>2</sup> est prévue. «Nous serons prêts pour cinq ans, conclut François Bersez. Après, il faudra sans doute envisager un deuxième site de production».

• **SOUPLESSE**

Une des forces de Quatrième Dimension, c'est sa possibilité de s'adapter aux demandes. L'outil de production et l'organisation du travail permettent la production de petites séries, à partir de 5 pièces, que ce soit en sérigraphie ou en broderie.

• **AU CATALOGUE**

Le catalogue de Quatrième Dimension comporte 24 catégories d'articles: cela va de l'indispensable t-shirt à la casquette, de la chemise au vêtement de travail, des articles pour bébés aux articles publicitaires. Commentaire de François Bersez: «Nous ne nous limitons pas aux T-shirts. C'est pourquoi nous avons opté pour un nom comme Quatrième Dimension et pas T-shirt 2000 ou quelque chose du genre. Quatrième Dimension, c'est une espèce d'objectif à atteindre».

• **DEUX COPAINS**

Quatrième Dimension, c'est d'abord l'histoire de deux copains. François Bersez et Alain Jacques étaient étudiants - informatique aux FUNDP et géographie à l'UCL - quand ils ont trouvé le filon. «De 1994 à 2000, on a été les patrons du Petit Bitu, rue de Bruxelles. On vendait de la bière et on imprimait des T-Shirts pour les étudiants, se souvient François Bersez. Puis on a vieilli et comme il fallait manger, on a choisi: on s'est spécialisé dans la sérigraphie».



Clé de voûte de la réussite de Quatrième Dimension, son site internet, qui permet de concentrer l'effectif sur la production

ment, cela n'empêche pas les patrons de nourrir des ambitions. Se développer en Flandre, par exemple. Mais là encore, le bon sens reprend le dessus. Pas question de s'épuiser à marcher sur

les plates-bandes de concurrents. S'il y a percée, elle se fera par le biais d'intermédiaires néerlandophones. En faisant en sorte que chacun y gagne. ■

B.M.

**QUESTIONS À François Bersez**

## Plus de PC que d'hommes

Comment s'est construit le développement de l'entreprise? Pas à pas, progressivement. On prend une technique, on l'approprie, on l'intègre et puis on s'intéresse à une autre technique et on procède de la même façon. Nous devons avoir trois ou quatre concurrents de taille similaire en Flandre. En Wallonie, ce n'est pas le cas. La plupart de nos concurrents travaillent dans leur cave, avec des moyens limités.

Votre force, c'est aussi d'avoir compris tout l'intérêt que peut représenter Internet... Chez nous, il y a plus de PC que d'hommes. Je suis informaticien et on a mis au point,



Administrateur délégué de Quatrième Dimension

avec un développeur, un extranet qui permet d'intégrer toutes les dimensions de notre entreprise, que ce soit du côté client ou du nôtre. Le client peut passer commande, peut découvrir toute la gamme des produits... Les devis sont générés directement via le site, de même que le planning de la réalisation des travaux. À tout moment, on peut voir où l'on en est grâce au réseau. On gagne ainsi du temps et de l'argent. ■