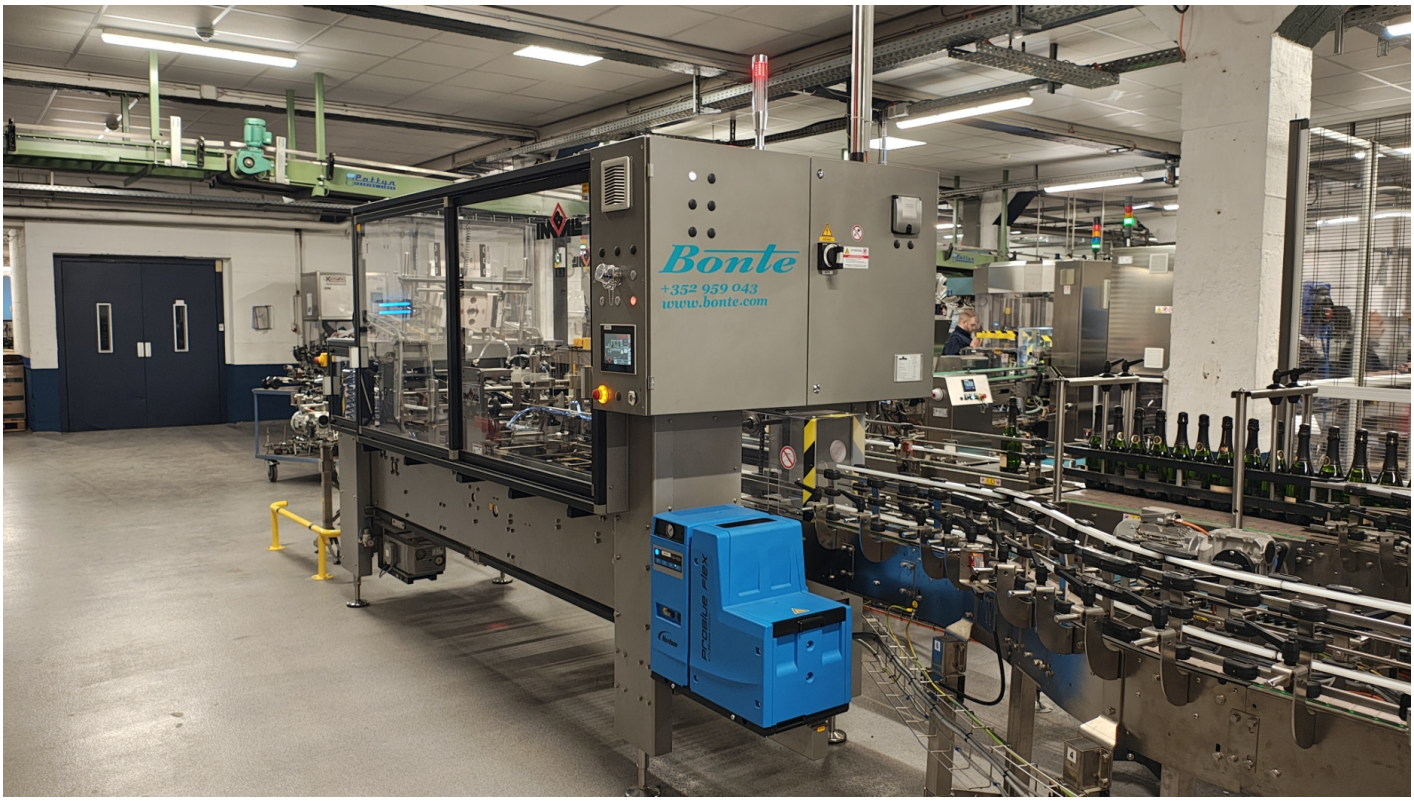
BONTE : l’automatisation comme ligne de conduite !



Fondée en 1991, la société Bonte basée à Nocher dans le nord du Luxembourg, est spécialisée dans l’automatisation de lignes complètes d’embouteillage, mise en BIB – (*Bag in Box* ou cubi) et de soutirage en fûts. Quelque 1.500 machines ont déjà été installées à travers tout le Benelux, principalement dans des entreprises évoluant sur le segment des liquides (vins, bières, eaux, jus, savons, produits chimiques,…). Entretien avec Patrick Bonte, directeur.

Comment est née votre activité ? Pouvez-vous nous la décrire ?

C’est une longue histoire et c’est aussi le fruit d’une rencontre ! Je suivais des cours d’italien, au tout début de ma carrière, et j’ai rencontré mon premier employeur qui était actif dans la vente de ces machines. Pour résumer, au fil des années, d’autres associés ont pris des participations dans de nouvelles sociétés, il y a eu des discussions avec des gros groupes internationaux pour racheter ces entreprises, certains associés ont voulu se séparer, puis s’associer avec d’autres… Dans ce contexte, fait de rachats et d’associations, je ne souhaitais plus rester directeur. Je me suis donc lancé à mon propre compte. J’étais d’abord basé en Belgique et lorsque j’ai créé mon entreprise, un client luxembourgeois m’a suggéré de venir m’installer au Grand-Duché, ce que j’ai fait en 1995. Et depuis plus de trois décennies, ma société est active dans la fourniture de

machines d’embouteillage et d’emballage de qualité sur tout le Benelux. Je travaille en étroite collaboration avec mes clients, qui me décrivent leur besoin pour l’installation, la maintenance et la livraison de différentes machines, puis j’effectue un plan pour les lignes de machines avec mes fabricants, dont je suis l’agent exclusif au Benelux. Après accord, les lignes de machines sont montées. En fonction du produit à conditionner, notre entreprise peut fournir presque toutes les machines, de la souffleuse de bouteilles, le dépallettiseur ou le redresseur jusqu’à la banderoleuse de palettes, en passant par toutes les machines et tous les convoyeurs intermédiaires. Mais également des cuves, des mélangeurs, des filtres et des machines pour nettoyer ou stériliser les cuves et les remplisseuses, des équipements pour le bouchage et capsulage, pour étiqueter les bouteilles, ou positionner les bouteilles dans des cartons ou des boîtes d’une manière spécifique. Nous comptons parmi nos clients, des PME, mais aussi de grands groupes, tels que des laiteries, des entreprises de cosmétiques, des vignerons, des brasseries … cherchant à automatiser leurs processus, avec une expertise dans la gestion de différentes formes et tailles de contenants pour différents produits.

Qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?

Nous sommes très réactifs. Nous pouvons répondre aux différentes demandes dans les 24h, même si ce sont des interventions techniques, puisqu’aujourd’hui la plupart des machines sont connectées à distance et ne demandent quasiment plus d’avoir un technicien qui se rend sur place. J’ajoute que nos machines sont tellement fiables que les interventions sont de plus en plus rares ! Nos concurrents sont de très grands groupes, mais nous nous plaçons dans le top 5 en termes de qualité de produits et de services.

"J’ai énormément de mal à trouver un repreneur malgré toutes les démarches que j’ai entreprises"

Comment vous envisagez-vous la suite de votre activité ?

J’ai un gros problème ! Aucun de mes trois enfants ne souhaite reprendre l’entreprise. J’ai énormément de mal à trouver un repreneur malgré toutes les démarches que j’ai entreprises, notamment avec l’aide de la House of Entrepreneurship de la Chambre de Commerce. Mes fournisseurs et les entreprises avec lesquelles je travaille sont au courant de la situation, peut être que par leur biais, je vais trouver une solution dans les prochains temps, car il serait dommage de perdre ce que j’ai contruit, l’organisation et la clientèle fidèle.

Un conseil aux jeunes entrepreneurs ?

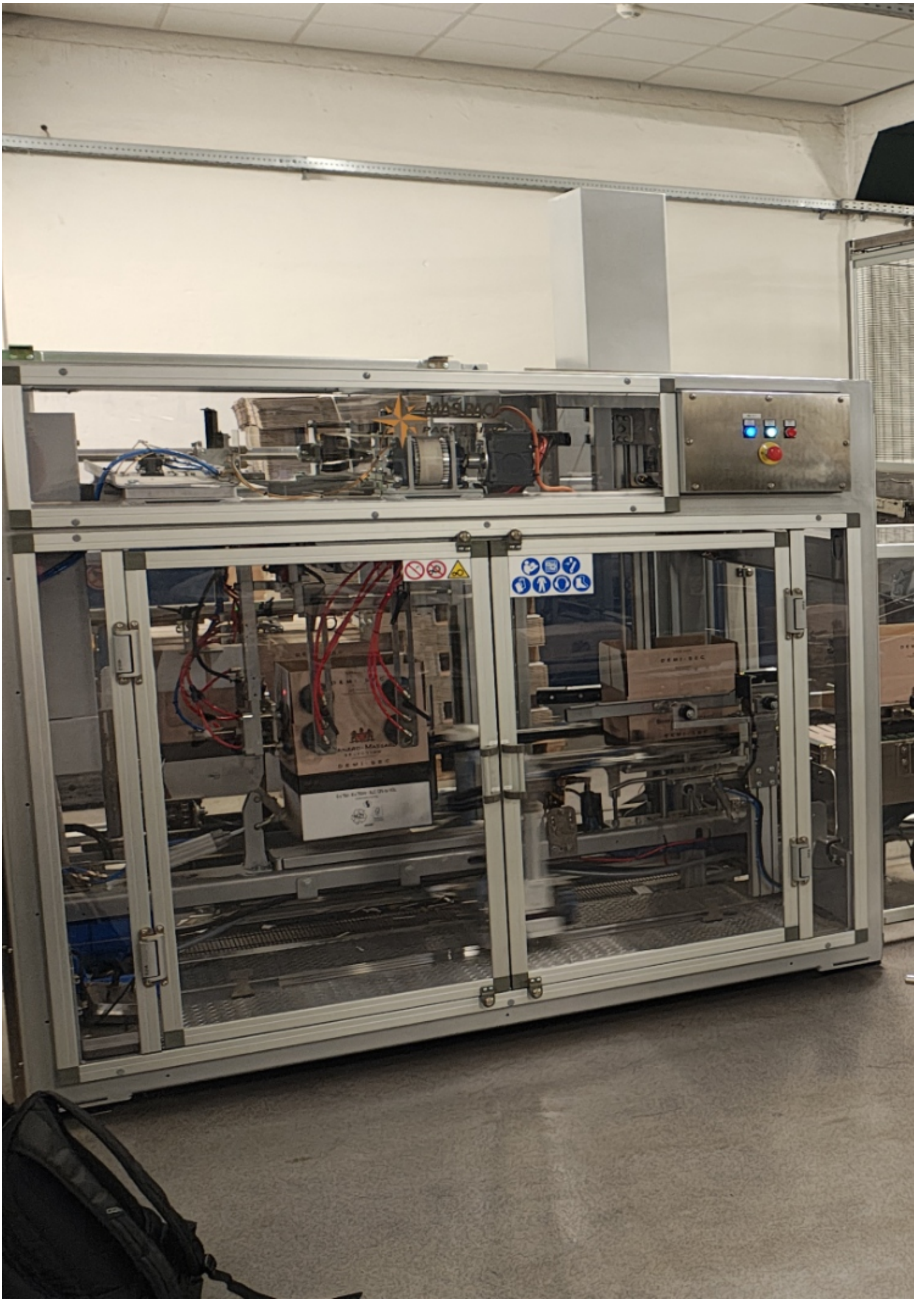
Ce que j’ai appliqué à ma société. Vendre du matériel de qualité, c’est primordial pour avoir une bonne clientèle. Puis, être réactifs, proposer un bon service et assurer le suivi auprès de ses clients. Et… acheter ma société serait un très bon conseil également !

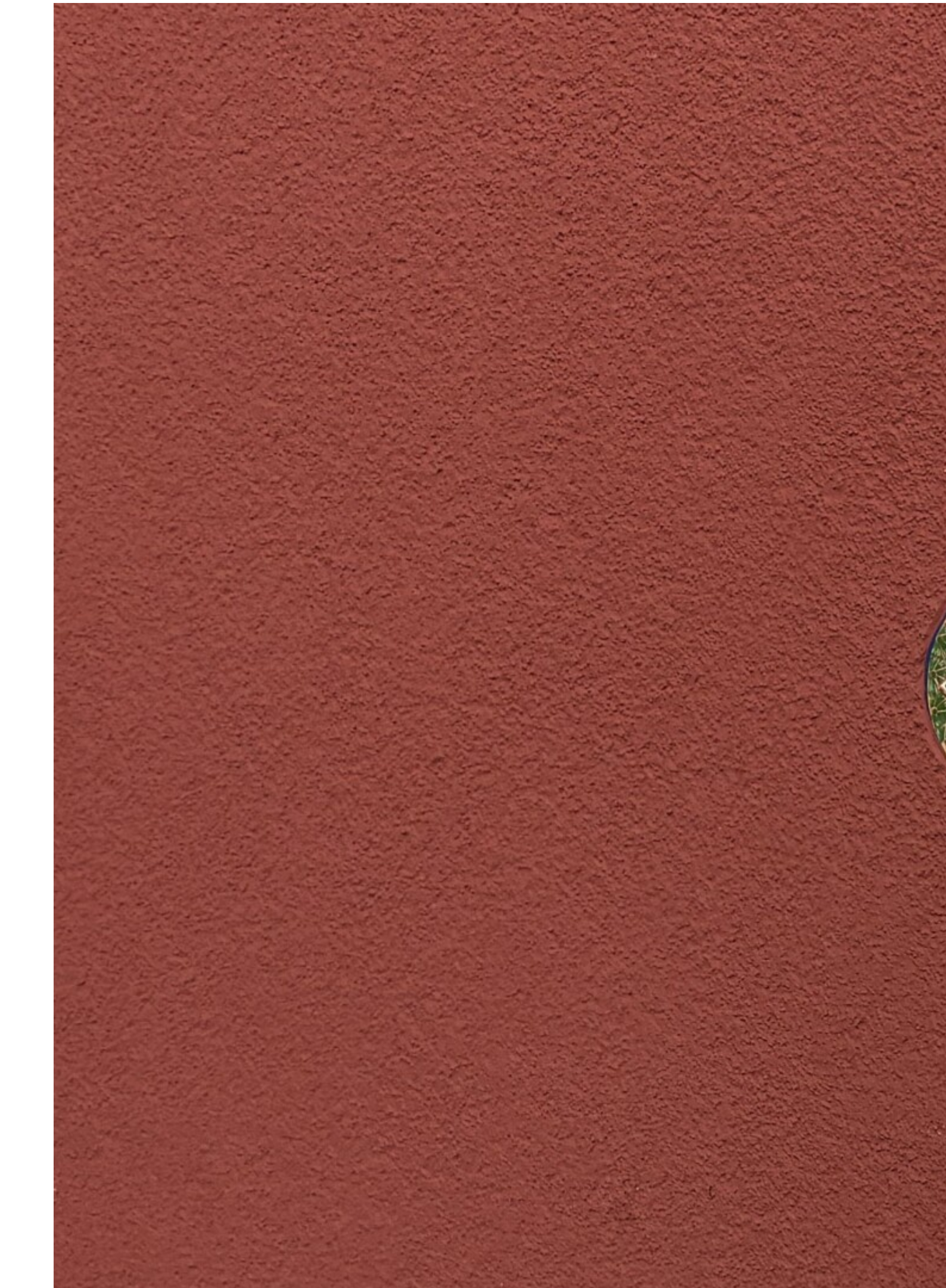
Plus d’informations: www.bonte.com




H
L
3







1.500 machines ont déjà été installées à travers le Benelux (crédit: Bonte)

Les machines équipent les entreprises évoluant sur le segment des liquides : vins, bières, eaux, jus, savons, produits chimiques,… (crédit: Bonte)

L'entreprise a été fondée en 1991 (crédit: Bonte)

Bonte peut fournir un grand nombre de machines pour les lignes automatisées (crédit: Bonte)

Patrick et Martha Bonte, de la société du même nom (crédit: C.B.)