



Didier Weerts est à la tête de WSC depuis 2021.

DIDIER WEERTS (WSC)

L'envol du phénix

C'est un des come-backs les plus spectaculaires de ces dernières années : le groupe Weerts a redéveloppé son pôle logistique, lancé un pôle consacré à l'immobilier logistique et un autre consacré à l'énergie, tout en possédant une des meilleures équipes de course auto du monde. En ce qui concerne la partie logistique, c'est Didier Weerts qui est à la manœuvre depuis 2021.

Claude Yvens

Weerts avait vendu ses activités de transport à Jost Group en 2008. Il restait actif en logistique, mais de manière fort discrète. C'est en 2017 que les choses ont commencé à s'accélérer.

AUDI BRUSSELS

Logistics Management: Qu'est-ce qui vous a décidé à réinvestir en logistique ?

Didier Weerts: Nous avons conservé notre portefeuille immobilier et quelques clients logistiques. Nous avons convaincu Audi Brussels que nous étions capables de reprendre à notre compte l'approvisionnement de leurs lignes d'assemblage. On y a mis les moyens et les ressources nécessaires, nous avons repris 400 personnes et nous avons fortement amélioré tous les KPI, tout en gagnant le prix de Logistics Employer of the Year en 2020.

LM: Pourquoi avoir arrêté alors ?

D. Weerts: Parce que nous voulions grandir avec nos propres WMS et nos propres procédures. Nous n'avions pas assez d'impact sur le fonctionnement. Aujourd'hui, nous travaillons pour des fournisseurs de l'usine sur un site de 5000 m² à 500 mètres de l'usine, où nous assemblons des roues et des aménagements intérieurs en JIT / JIS. Le tout avec un taux d'erreur de... zéro PPM et avec une traçabilité complète de tous les processus !

LM: Qu'est-ce qui explique la réussite de votre renaissance logistique ?

D. Weerts: On ne saute pas sur tout ce qui bouge. Nous savons où notre expertise peut générer une valeur ajoutée. Par exemple, nous avons relancé le transport parce qu'il vient en soutien de nos activités logistiques.

Aujourd'hui, 90 % de nos clients nous le demandent.

PAS DE CONFLIT D'INTÉRÊT

LM: Vous louez vos bâtiments à Weerts Logistics Parks qui fournit aussi des infrastructures à d'autres logisticiens. Comment réglez-vous les conflits d'intérêts éventuels ?

D. Weerts: Kuehne + Nagel est un gros client de WLP par exemple, et nous n'allons pas concurrencer K+N sur un client existant quand ils louent chez WLP. C'est une question de fair-play. Sinon nous faisons jouer le marché et que le meilleur gagne. Les deux divisions sont tout à fait séparées.

LM: Comment parvenez-vous à ouvrir autant de sites en aussi peu de temps ?

D. Weerts: La demande des clients nous pousse à ouvrir de nouveaux sites. En investissant dans le Hainaut et dans le nord de la France, l'espace physique n'est pas un problème. Et en ce qui concerne la main d'œuvre, nous devons avoir une très bonne réputation car nous recevons de plus en plus de candidatures spontanées. Ce qui compte chez nous, c'est l'état d'esprit avant les compétences techniques.

LM: Et cette mentalité, vous la trouvez aussi en Wallonie ?

D. Weerts: Vous savez, je suis Flamand et beaucoup d'entrepreneurs flamands ont peur de la Wallonie. Mais si vous êtes très clair sur vos attentes, que vous intégrez tout de suite les nouveaux collaborateurs dans votre culture d'entreprise et que vous combinez un côté 'hyper pro' avec l'esprit d'une PME, il n'y a pas de problème. Ce qui est plus difficile, c'est de reprendre une structure existante, où les habitudes sont plus ancrées.

LM: Quelles sont les synergies avec la division Weerts Energy ?

D. Weerts: Tous nos bâtiments sont récents et certifiés BREEAM Excellent. Nous bénéficions de l'énergie verte produite par les panneaux solaires sur nos toits, suite aux investissements portés par Weerts Energy. A terme, nous profiterons très probablement d'autres initiatives lancées par Weerts Energy, à savoir des batteries sur site afin d'utiliser encore plus d'énergie verte ou encore l'installation de super chargeurs pour camions. Weerts Energy nous pousse à être à la pointe en énergies renouvelables et entièrement vertes. C'est un critère absolument critique sur le marché logistique aujourd'hui.

LM: Sentez-vous la pression monter de la part de vos clients ?

D. Weerts: La neutralité carbone va bientôt devenir un élément sans lequel vous ne pourrez plus participer à un appel d'offres. Nous y sommes préparés avec un plan ESG global. Nous serons largement dans les temps pour publier nos bilans carbone... et la réduction de notre impact carbone est déjà bien avancée.

« Nous combinons un hyper-professionnalisme avec l'esprit conquérant d'une PME. »



Weerts Supply Chain va passer de 213.500 à plus de 500.000 m² en quelques années.

Weerts Supply Chain en bref

- une des branches de Weerts Group à côté de Weerts Logistics Parks (développement immobilier), Weerts Energy et Weerts Racing Team
- secteurs d'activité: food, household & electronics, consumer goods, logistique industrielle + pharma
- Infrastructures: 22.000 m² à Tongres, 50.000 m² à Hermalle-sous-Argenteau (Trilogiport), 40.000 m² à Herstal, 50.000 m² à la Louvière (Garocentre), 12.500 m² à Gembloux (site pharma), 5000 m² à Bruxelles, 35.000 m² à Bierset
- projets en développement (non exhaustif): 68.000 m² à Charleroi (food et consumer goods), 90.000 m² à Dunkerque (food & industrial), 30.000 m² à Gand, 250.000 m² à Bierset

INNOVATION... ET PASSION

LM: Quelle place occupe l'innovation technologique chez WSC ?

D. Weerts: C'est un facteur clé. Notre département d'engineering de 12 personnes s'occupe à la fois du lancement de nouveaux projets avec un client, de l'excellence opérationnelle et de développer de nouvelles solutions. Nous développons nos WMS en interne avec des technologies hyper modernes et travaillons déjà avec l'intelligence artificielle.

LM: Automatisez-vous à tout va ?

D. Weerts: Nous sommes fort concentrés sur l'automatisation des processus physiques et administratifs. Toutefois, ce n'est pas parce que vous automatisez que c'est par définition mieux. Parfois cela coûte trop cher pour le résultat obtenu. On sous-estime par exemple assez souvent le montant de l'investissement initial et les frais fixes d'entretien et de réparation d'un système automatisé. Et plus vous êtes multi-client, plus c'est complexe à réaliser.

LM: Et que tirez-vous comme avantage de l'écurie de course WRT ?

D. Weerts: Soyons francs, au début, c'était une affaire de passion. Aujourd'hui, WRT est une entreprise qui gagne de l'argent. Mais la



Didier Weerts : « Ce qui compte chez nous, c'est l'état d'esprit avant les compétences techniques. »

passion est toujours là et c'est un excellent exemple du principe qui veut qu'une équipe est aussi forte que son élément le plus faible. Un principe que je ne cesse de répéter chez WSC...