

La Capitale

26.05.2010

Circulation: 0

23907a

Page: 9

383



ÉCONOMIE SUCCÈS

De l'eau qui vaut de l'or

Mark Beerts fait le succès des fontaines de Sip Well

Mark Beerts est à la tête de l'entreprise Sip Well. Il nous explique comment vendre de l'eau peut s'avérer une affaire en or.

Le Bruxellois néerlandophone Mark Beerts est le manager à succès de Sip Well, la société qui domine le marché des fontaines d'eau.

Celui qui se décrit lui-même comme un "marketing" a fait des études rue Royale (Vlekho) et à l'école de commerce Solvay. Puis il a fait ses premières armes dans la filiale de la Poste en charge du programme géoroute et dans le groupe américain Staple, où il était responsable de la vente de matériel de bureau.

"On m'a contacté pour en quelque sorte dépoussiérer la société Sip Well", explique ce même pas quadragénaire.

La société a été créée en 1993 dans la périphérie bruxelloise par des investisseurs soucieux de remédier au manque de fontaines d'eau dans les entreprises, alors qu'elles existent depuis un siècle déjà aux Etats-Unis.

L'idée était bonne car le succès sera au rendez-vous. Particularité, la société possède sa propre installation de mise en bouteille. "Un avantage sur nos concurrents qui sont tous im-

portateurs d'eau."

Manifestement, la société de Londerzeel n'a pas fait un mauvais choix en l'engageant.

"Je suis là depuis trois ans et demi et notre chiffre a augmenté de 42 %."

Mark Beerts s'est attaché à mieux différencier l'entreprise de ses concurrents et à améliorer la qualité offerte.

D'abord, en améliorant le design des bouteilles qui n'étaient pas très belles. "On a développé une fontaine d'eau qui ressemble à un haut-parleur Bang & Olufsen!"

Autre exemple. "On proposait des bouteilles réutilisables qu'on vendait avec des gobelets que les gens jetaient après usage. Je trouvais que c'était une faiblesse. Après recherche, on a créé des bouteilles de diverses tailles. Dont de petites bouteilles individuelles qui peuvent être lavées, y compris au lave-vaisselle." De quoi développer le marché des bouteilles et des fontaines d'eau chez les particuliers, un marché en pleine extension.

La société compte 120 employés. Et, signe de succès, malgré la crise, elle engage. "On cherche à recruter 24 chauffeurs réapprovisionneurs pour mieux desservir les régions de Bruxelles, Namur et Liège." «



M.B. Mark Beerts, le patron à succès des fontaines Sip Well.

■ ADC