



**FRÉDÉRIC TAMINIAUX, CEO D'ÈGGO**

# «Nous voulons ouvrir 150 magasins hors de Belgique»

*A la tête du groupe wallon Menatam, maison mère des cuisines Èggo, Frédéric Taminiaux est le plus jeune CEO nommé cette année.*

*A 33 ans, celui qui a succédé à son père en 2013 est en train de donner une dimension internationale à l'entreprise familiale.* JÉRÉMIE LEMPEREUR

«**J**e m'étais toujours dit qu'il était hors de question de travailler dans la boîte familiale.» C'est raté! Frédéric Taminiaux n'a pas encore 30 ans lorsque son père, Philippe, lui cède le flambeau à la tête du groupe wallon Menatam. Nous sommes en 2013 et le jeune homme est déjà dans l'entreprise familiale depuis quatre ans. Après des études d'ingénieur de gestion bouclées en 2007 à la Solvay Brussels School, il travaille pendant deux ans comme consultant chez Deloitte Consulting. Alerté par la situation compliquée que traverse la chaîne d'électro de sa famille, EuroCenter, Frédéric Taminiaux décide de prendre une pause carrière afin d'assurer une mission de six mois dans l'entreprise familiale. Il restera à bord. «J'ai commencé par travailler comme employé à la finance, puis en tant que coordinateur général», explique-t-il.

Quand il prend les rênes du groupe, le jeune homme doit gérer la lente mort d'EuroCenter. L'enseigne sera transformée en Kitchen Market à partir de 2015, dans une ultime tentative de relance. Mais ce dernier concept ne tiendra pas longtemps. Il sera abandonné fin 2016. L'entreprise détenue à 54% par la famille (le reste est aux mains de l'allemand Nobilia, numéro 1 européen de la production de meubles de cuisines) peut alors se concentrer pleinement sur sa chaîne Èggo. Créée en 2007, cette dernière a toujours affiché une bonne santé. En croissance continue, elle devrait enregistrer cette année un chiffre d'affaires de 135 millions d'euros et un résultat opérationnel de 10 millions d'euros.

## Expansion internationale

L'enseigne a bien évolué depuis sa création. «Quand j'arrive dans l'entreprise en 2009, Èggo vient de connaître une importante phase de croissance. On ouvre les premiers magasins mais il n'y a rien derrière, souligne Frédéric Taminiaux. Pour livrer, c'est de l'héroïsme individuel plein pot. Pendant trois ans, nous avons tout revu de A à Z: les processus, l'informatique, les fonctions, etc.» En 2014, l'entreprise ouvrira un énorme centre logistique entièrement automatisé. «Nous sommes le seul cuisiniste en Belgique à avoir une logistique entièrement gérée en interne», insiste le CEO.

Sous la direction de Frédéric Taminiaux, Èggo a entamé son développement à l'international. Le premier magasin en dehors de nos frontières ouvre ses portes fin 2014 en Espagne. «Nous venons d'ouvrir le septième point de vente dans le pays, à Valence, explique notre interlocuteur. Au Luxembourg, nous avons deux magasins. Un troisième suivra peut-être.» Mais c'est aux Pays-Bas que l'entreprise souhaite à présent mettre le turbo. Èggo a ouvert un premier magasin pilote à Breda cette année, et il entend en ouvrir 40 dans les cinq ans outre-Moerdijk.

Enfin, autre gros chantier du groupe: le digital. «Nous avons entamé une révolution digitale profonde en 2017, souligne le patron. Nous sommes en train de finir tous les pilotes que nous avons lancés en Belgique et nous allons développer tout cela à l'international dès l'année prochaine.» Pour le groupe, il s'agit notamment de proposer un configurateur en ligne permettant au client de démarrer le design de sa cuisine depuis son fauteuil. ©

## Pourquoi le jury l'a choisi

A tout juste 33 ans, Frédéric Taminiaux est à la tête d'une très belle *success story* familiale wallonne. Depuis 2013, l'activité de l'entreprise a grandi de 57%, soit une progression annuelle moyenne de plus de 11%. Èggo nourrit une très forte ambition internationale.

## Le fait marquant de 2018

«L'ouverture de notre premier magasin aux Pays-Bas, à Breda. Il est en mode pilote et nous lancerons l'expansion à partir de l'année prochaine. Tant que nous n'étions pas certains d'avoir le bon partenaire en face de nous (à savoir une personne du pays), nous avons préféré reporter l'ouverture.»

## La réalisation dont il est le plus fier

«Nous avons créé en 2014 un énorme centre logistique entièrement automatisé qui gère toutes nos cuisines en flux tendu. Nous avons investi plus de 7 millions d'euros, ce qui a permis d'amener l'entreprise vers beaucoup plus de professionnalisme et de qualité.»

## Le défi qui l'attend en 2019

«Penser et structurer la stratégie de développement à l'international. Il s'agit d'aller beaucoup plus vite. Nous avons pour ambition d'avoir 150 magasins en dehors de Belgique et nous voulons créer une vraie structure internationale via laquelle nous pourrions recruter des talents. Nous devons certainement nous ouvrir à un ou deux nouveaux pays supplémentaires.»

## Un bon Manager de l'Année, selon lui

«Il doit donner une vision et du sens. La vision, c'est la stratégie. Après, il faut donner envie, ce qui passe par du management et de la motivation. J'essaie de donner l'exemple avec ma propre équipe de direction. Mais mon enjeu est de faire en sorte que ces méthodes soient portées par tous les managers de l'entreprise.»