

«Je ne voulais pas jouer le petit jeu de la carpette politique»

À grands renforts d'acquisitions, Alain Van Gelderen, le CEO de De Rouck, entend maîtriser la chaîne de production du livre. Le groupe renaissance de Livre emploie 82 personnes.

NICOLAS KESZEI

Qu'allez-vous faire avec De Rouck?

Nous devons encore faire face à des problèmes juridiques énormes qui vont arriver. Mais soyons clairs, j'aurais préféré arrêter. Mais comme mon associé ne veut pas entendre parler d'une faillite, on va remettre de l'argent sur la table.

Vous pourriez vendre...

La valeur de De Rouck, ce ne sont même pas ses marques. C'est Geocart qui a récupéré l'activité de De Rouck, la banque de données, le savoir-faire, le software... Cela fait trois ans qu'il y a une société qui s'en sort très bien. Les deux millions de cartes vendues, c'est Geocart. De Rouck n'est qu'une coquille vide, mais elle est cotée sur Alternext.

Vous avez raté le virage de la digitalisation?

Dans les années 90, il a fallu choisir entre une banque de données de dessins ou une banque de données vectorielles qui est utilisable dans la géolocalisation. De Rouck a une banque de données parfaite, mais elle n'est pas utilisable pour la géolocalisation.

Quand êtes-vous arrivé dans De Rouck?

En 2006.

Et vous avez repris une société...

... qui n'a aucune chance de fonctionner, je le sais. Je le savais à l'époque. Je suis persuadé que la carte va mettre vingt ans à mourir et qu'il y a moyen de transformer la société en vache à lait. Mais il faut tuer toutes les dettes, c'est la seule méthode.

Comment a commencé l'aventure de l'édition?

En 2010, j'ai su que Philippe Delusinne, le patron de RTL, et Luc Pire étaient en bagarre. On m'avait dit que si je faisais une offre, j'emporterais vite le morceau. C'est comme ça qu'en juin 2010, j'ai racheté Tournseol Conseils qui regroupait les éditions Luc Pire, les éditions RTL, Renaissance, Labor, Le Grand Miroir et Espace Nord.

Vous avez redémarré tout de suite?

Pas vraiment. Je me suis fait un peu arnaquer. On m'a vendu une société en going concern, alors qu'il n'y avait plus de projet dans le pipeline. On s'est rendu compte que la société avait une dette de 4 millions, qu'elle perdait 100.000 euros par mois, que le personnel était démotivé et qu'il n'y avait pas de projet.

Ne rachetez-vous pas trop vite vos sociétés?

Il ne faut pas croire que je suis cynique, mais aujourd'hui, la PRJ a remplacé l'audit. Quand j'ai racheté, je savais qu'il y avait un problème, mais je ne savais pas où. Faire un audit, ça prend du temps

et ça coûte cher. Je me suis demandé si je n'achetais pas trop vite, mais j'ai décidé de plonger parce que j'avais le filet de sécurité de la PRJ. Je me suis fait arnaquer à la source, c'est ce qui m'a forcé à faire une PRJ. Mais c'est très sain, on a nettoyé les dettes du passé, il nous restait 500.000 euros à payer.

Qu'avez-vous gardé des maisons d'édition que vous avez rachetées au fil du temps?

J'ai revendu Espace Nord à la communauté française. Il faut savoir que la Communauté française subsidie énormément. D'après mes calculs, ils subsidient entre 6 et 12 euros par livre. En moyenne, un

bouquin que j'imprime moi-même me coûte 2 euros. J'ai revendu parce que je ne voulais pas jouer le petit jeu de la carpette politique. Et j'ai quand même vendu pour 150.000 euros qui sont revenus dans les caisses.

Et Labor? Et le Grand Miroir?

Ils n'étaient pas intéressants...

Vous avez laissé tomber dans la littérature?

Oui. Soyons clairs, la littérature ne se vend pas en Belgique.

Êtes-vous éditeur ou businessman?

Beaucoup d'analyses disent que les comptables ont pris le relais dans le monde de l'édition. Disons que les idéalistes et les illuminés ont disparu, sauf ceux qui sont subsidiés par la communauté française. Pour le reste, il y a un principe de réalité qui doit être respecté. On a introduit des budgets, une comptabilité analytique; oui, il y a une approche business. On ne se lance pas dans l'édition pour être riche.

Quand vous avez repris, ça a bien redémarré?

Oui, mieux que je ne le pensais. La première année, on a fait 1,4 million de ventes en dégageant 10% de cash-flow.

Tout va bien donc?

Oui. Mais l'expérience nous a permis de comprendre que le contenu dans la chaîne du livre est un problème.

C'est-à-dire?

Quand on discute de la valeur, on représente entre 45 et 47% du prix public. Avec ça, on doit payer l'auteur, 8% en moyenne. Il nous reste 39% avec lesquels on doit tout

payer. In fine, à la fin, si on a bien fait notre job, il nous reste 10%, mais c'est sans compter sur les 20 à 25% de retours. En moyenne, le produit d'une édition est négatif. On peut revenir à l'équilibre en faisant des ventes directes, en faisant appel à des subsides et en répondant à des appels d'offres publics.

Quelle est la solution alors?

Depuis un certain temps, on regardait pour aller vers l'aval du marché, descendre vers les points de vente. Ce qu'on a fait en rachetant le distributeur Caravelle, le diffuseur de livres en anglais Papyrus Book Agency, les éditions Naimette et l'activité scolaire Actissia. Aujourd'hui, on maîtrise toute la chaîne de production.

Et demain?

Nous sommes très avancés dans une levée de fonds de 2,5 millions d'euros pour laquelle nous avons fait appel à Largillière Finance. Si on arrive à lever cette somme, on va regrouper nos activités sous Renaissance. Ceci étant, si j'avais pu avancer via une société cotée (De Rouck, ndlr), ça aurait été parfait.

EXPRESS

C'est en 2010 qu'Alain Van Gelderen est entré dans le monde de l'édition en rachetant les éditions **Renaissance du Livre à RTL**.

Depuis, il a **multiplié les acquisitions** avec l'objectif de maîtriser toute la chaîne de production du livre.

Alain Van Gelderen et son associé, Marco De Ridder, ont l'intention de **lever 2,5 millions d'euros** pour faire face aux défis qui les attendent.

ORGANIGRAMME DU GROUPE RENAISSANCE DU LIVRE

