

↓ SOLAREC

L'entreprise collecte annuellement plus d'un milliard et demi de litres de lait auprès de 2.200 producteurs.



PG / ANTOINE RASSART

LAURÉATE POUR LES GRANDES ENTREPRISES : SOLAREC

Valeur laitière ajoutée

Implantée à Recogne et Baudour, Solarec transforme annuellement plus d'un milliard et demi de litres de lait en poudre de lait, beurre, lait UHT et mozzarella. GUY VAN DEN NOORTGATE

Solarec est une habituée de nos classements. Déjà lauréate à trois reprises, elle l'est à nouveau en 2023 et affiche des résultats remarquables. En témoigne la progression de son chiffre d'affaires de quelque 504 à 647 millions d'euros entre 2017 et 2021. "Et en 2022, nous frôlons le milliard, ajoute Louis Ska, directeur général de Solarec. En outre, en cinq ans, nos effectifs ont augmenté de 20%. Aujourd'hui, Solarec compte plus de 500 collaborateurs dont 70 à Baudour où est située notre unité de production de mozzarella, opérationnelle depuis 2018. Enfin, nous avons également renforcé nos fonds

propres de 37 millions d'euros de 2018 à 2021. Nous sommes donc bien armés pour nos futurs projets d'investissement."

Cette progression est le fruit de la diversification des activités de Solarec qui lui ont permis d'apporter davantage de valeur ajoutée à sa matière première qu'est le lait.

Filiale commerciale et industrielle de la coopérative la Laiterie des Ardennes, Solarec collecte annuellement plus d'un milliard et demi de litres de lait auprès de 2.200 producteurs, soit quasi le double de ce qu'elle traitait en 2013 (850 millions de litres). Une collecte également répartie entre Wallonie et Flandre qui fait de Solarec la première entreprise laitière belge. "Une brique de lait

sur deux vendue en Belgique sort de nos ateliers, enchaîne Louis Ska. Nous proposons également d'autres produits qui apportent de la valeur ajoutée au lait. Ainsi, chaque année, ce sont quelque 50.000 tonnes de beurre et 100.000 tonnes de poudre de lait qui sont produites à Recogne. Par ailleurs, nous avons également investi dans une fromagerie à Baudour afin de produire de la mozzarella, plus précisément de la *pasta filata*, un type de mozzarella qui est utilisé dans la préparation des pizzas et des paninis. Enfin, nous avons développé un beurre de tourage, sous la marque Solarec Professional, destiné au feuilletage et aux viennoiseries, qui rencontre un grand succès auprès des artisans boulangers et pâtisseries."

Championne à l'exportation

Entreprise ancrée localement et au service de ses coopérateurs, Solarec est également une championne à l'exportation pour ses produits transformés tels que la poudre de lait. Elle commercialise ses produits dans plus de 80 pays, notamment en Asie qui est son premier marché à l'export avec 40% de ses ventes devant l'Europe (30%). Elle est de plus en plus active en B to B fournissant industriels, artisans et professionnels. Le développement de la fromagerie contribue à la croissance et de nouveaux investissements sont programmés afin d'augmenter les capacités de production. Mais la Gazelle luxembourgeoise n'oublie pas pour autant les consommateurs, comme elle le démontre avec Le Véritable Lait d'Ardenne, le seul lait 100% belge et équitable, plus précisément un lait récolté uniquement auprès des producteurs basés en Ardenne belge. Preuve que l'on peut à la fois nourrir des ambitions mondiales sans renoncer à ses racines ardennaises. **t**

LAURÉATE POUR LES MOYENNES ENTREPRISES : **BALTUS MARC**

Le terroir à l'honneur

Entreprise familiale, la boucherie Baltus compte quatre boutiques en province de Luxembourg. Elles y proposent des produits de saison mettant en valeur le savoir-faire local. GUY VAN DEN NOORTGATE

“**C**e sont mes grands-parents, Charles et Jeanne, qui ont ouvert la première boucherie en 1908 à La Roche-en-Ardenne”, rappelle Marc Baltus, aujourd’hui à la tête de l’entreprise familiale. Il est épaulé dans cette tâche par son épouse Nathalie et ses quatre fils : Neal, Marvin, Greg et Matt. “Depuis les années 1990, nous avons successivement ouvert de nouvelles boutiques à Tenneville, Bastogne et Durbuy. Se sont également ajoutés deux restaurants à La Roche nommés en l’honneur de

ma grand-mère : Signé Jeanne, ouvert en 2015, et Jeanne et Nous, en 2020.” Autant d’adresses où la viande est évidemment mise à l’honneur et où les produits de saisons séduisent une clientèle locale ou de passage, friande de saveurs ardennaises. Outre la boucherie, la famille Baltus, sous la houlette de Marvin, gère également quatre boulangeries artisanales à La Roche, Tenneville, Bastogne et Haversin. L’ouverture l’an dernier d’un atelier de 1.500 m² en périphérie de La Roche contribue à l’expansion du groupe, qui ambitionne d’inaugurer de nouvelles implan-

tations pour ses boucheries. Répondant à l’ensemble des normes actuelles, notamment en matière environnementale, cet espace de travail va non seulement permettre à Baltus d’augmenter ses capacités de production mais également de les diversifier, afin de répondre aux souhaits de la clientèle. “Nous avons de nouveaux produits : non seulement des salaisons mais aussi des produits préparés, prêts à cuire et prêts à manger, confirme Marc Baltus. Outre la qualité des produits, ce qui fait la différence ce sont les personnes qui travaillent dans l’entreprise familiale. Dans nos boutiques, le client est servi par un boucher qui peut le conseiller.”

Priorité au court

Baltus n’a pas attendu que le local soit à la mode pour le promouvoir. Notre lauréate s’y est (re)mise il y a bien des années, renouant ainsi avec ses origines. “Cela fait plus de 10 ans que nous mettons l’accent sur les circuits courts, poursuit Marc Baltus. Nous étions convaincus que nous allions assister au retour du local comme c’était jadis le cas avec mon grand-père. Nous privilégions les fournisseurs des environs et travaillons les produits de saison. Il nous arrive parfois de dire à nos clients que nous n’avons pas tel ou tel produit et leur expliquons pourquoi.” L’entreprise familiale a connu, ces dernières années, une belle progression. Initiée d’abord par son activité historique, la boucherie, suivie des restaurants et des boulangeries, et bientôt par une offre hôtelière, cette croissance a toujours été motivée par un objectif : mettre à l’honneur le terroir et le savoir-faire de l’Ardenne. **t**

➔ **MARC ET NATHALIE BALTUS**
“Dans chacune de nos boutiques, ce sont des bouchers qui conseillent le client.”



LAURÉATE POUR LES PETITES ENTREPRISES :
GOOSSE BASTOGNE

Ancrage local

Après la reprise d'un garage Peugeot-Citroën, Goosse Bastogne a investi dans un nouveau site offrant une meilleure visibilité, ce qui a contribué à ses bons résultats. GUY VAN DEN NOORTGATE

Jean-Claude Goosse est actif dans le monde automobile depuis le mitan des années 1990. Outre l'expertise acquise au fil du temps dans un secteur en perpétuelle évolution, c'est également un régional de l'étape. Un atout supplémentaire et précieux afin de bien appréhender les spécificités locales et construire une relation de confiance dans la durée avec ses clients. D'autant plus dans un métier où la dimension humaine demeure prépondérante. "Ce qui a fait notre succès,

ce sont les gens qui travaillent au sein de l'entreprise, confirme Jean-Claude Goosse. La différence dans notre métier est apportée par le service et le conseil que vous apportez à votre clientèle. Nous avons la chance de pouvoir nous appuyer sur une équipe extrêmement motivée, du mécanicien au carrossier."

En 2017, Jean-Claude Goosse cède ses concessions Seat et Skoda au groupe Mazzoni et, la même année, reprend au groupe Ricco le garage Peugeot-Citroën

de Bastogne. Aujourd'hui, Goosse Bastogne propose trois marques : Citroën, Peugeot et Opel. Outre la vente de véhicules neufs et d'occasion, le concessionnaire dispose d'un atelier mécanique ainsi que d'une carrosserie agréée toutes marques par les assurances. En l'espace de cinq ans, Goosse Bastogne a enregistré une belle progression, doublant son chiffre d'affaires passé de 1,25 à 2,5 millions d'euros. L'emploi a épousé la même courbe et Goosse Bastogne compte aujourd'hui une vingtaine de collaborateurs. Notre lauréate a également investi entre 2017 et 2021 autour d'un million et demi d'euros, notamment pour son nouveau site stratégiquement implanté chaussée d'Houffalize à Bastogne.

Nouveau show-room

"Nous avons une meilleure visibilité depuis que nous déménagé, reprend Jean-Claude Goosse. De plus, avec un show-room de 3.000 m², nous disposons d'un bel outil pour mettre nos véhicules en valeur." Des véhicules parmi lesquels se glissent dorénavant davantage de modèles hybrides et électriques. "Mais cela ne concerne pour le moment que quelques pour cent de nos ventes, tempère l'administrateur délégué. On observe cependant l'amorce d'une tendance mais, au final, tout dépendra des décisions et orientations politiques. En ce qui concerne les occasions, il n'y a que des voitures thermiques." Tout porte à croire que ces dernières ont encore un avenir et, dans la foulée, pourront encore ainsi assurer aux garages du travail demain. En investissant dans un outil moderne et en disposant d'équipes compétentes, Goosse Bastogne dispose de tous les atouts pour poursuivre sur sa lancée et continuer à galoper avec les Gazelles. **t**



MICHEL HOUIET

➔ JEAN-CLAUDE GOOSSE, ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ
"Ce qui a fait notre succès, ce sont les gens qui travaillent au sein de l'entreprise."