

AMBASSADRICE POUR LES GRANDES ENTREPRISES : SOLAREC

Qualité au top

Lauréate à de multiples reprises, Solarec affiche son excellente santé tant sur son site historique de Recogne qu'à Baudour, où elle produit de la mozzarella. GUY VAN DEN NOORTGATE

Après avoir décroché le titre d'ambadrice en 2023 et 2024, Solarec réussit la passe de trois. Filiale commerciale et industrielle de la coopérative La Laiterie des Ardennes, Solarec transforme chaque année plus d'un milliard et demi de litres de lait provenant de 1.950 producteurs de La Laiterie des Ardennes répartis sur l'ensemble du pays ou apportés par trois actionnaires minoritaires de Solarec. Elle produit à Recogne poudre de lait, beurre, lait UHT, lactosérum, etc., ainsi que du fromage dans son usine de Baudour où elle est active depuis 2021 avec une production de 32.000 tonnes par an de mozzarella. "Pour l'avenir, nous avons en réflexion une seconde ligne de fromage pour nous désensibiliser à la poudre de lait et nous venons d'investir dans deux segments à valeur ajoutée : une gamme de crème *food service* & culinaire et le WPC ("whey protein concentrated" ou concentré de protéines de lactosérum, ndlr)."

Plus haute valeur ajoutée

Cette diversification fromagère opérée il y a cinq ans s'inscrit dans la politique de Solarec d'étoffer son offre avec davantage



de produits à plus haute valeur ajoutée. À l'exception de sa propre marque de lait estampillée Véritable Lait d'Ardenne – "le seul lait 100% belge et 100% équitable", souligne le directeur général Louis Ska –, l'entreprise ardennaise se concentre essentiellement sur le marché *B to B*. Tant sur le plan national qu'international. Solarec, qui emploie quelque 600 collaborateurs et qui a réalisé en 2023 plus de 800 millions de chiffre d'affaires, exporte ainsi dans plus de 80 pays, dont

↑ **SOLAREC** transforme chaque année plus d'un milliard et demi de litres de lait récoltés auprès de 1.950 producteurs.

l'Asie qui représente son premier marché à l'exportation devant l'Europe. Depuis septembre 2023, elle est présente sur la plateforme d'enchères Global Dairy Trade, créée en 2008 par la coopérative néo-zélandaise Fonterra. "Cela nous a permis d'accroître notre notoriété et de développer de nouveaux marchés, ajoute l'administrateur délégué. Par ailleurs, nos produits se distinguent sur le marché par leur qualité. Nous constatons régulièrement que les clients dans le monde entier acceptent de payer un prix parfois plus élevé parce qu'ils sont certains de recevoir toujours un produit de très grande qualité et qu'ils peuvent eux-mêmes mettre en œuvre sans soucis."

● ● ●
"Depuis 2024, nous constatons l'émergence de nouveaux exportateurs russes ou chinois qui 'cassent' les prix."

"Élément neuf depuis 2024, nous constatons l'émergence de nouveaux exportateurs russes, biélorusses ou chinois qui 'cassent' les prix, poursuit-il. C'est le cas avec la poudre de lait. C'est pourquoi nous avons décidé de nous recentrer en partie sur l'Europe et de poursuivre notre diversification avec des produits à plus haute valeur ajoutée. En veillant toujours à avoir une qualité irréprochable." Une recette gagnante qui contribue au succès de Solarec année après année, "mais qui ne serait pas possible sans le travail quotidien et les performances de l'ensemble du personnel", conclut Louis Ska. Ⓢ

AMBASSADRICE POUR LES MOYENNES ENTREPRISES :
LAPRAILLE ET ASSOCIÉS

Étude dynamique

Compétente sur l'ensemble de la province, l'étude des huissiers de justice poursuit sa croissance en misant sur de nouveaux services et sur l'innovation. GUY VAN DEN NOORTGATE

C'est en 2017 que Laetitia Lapraille a ouvert son étude et progressivement constitué une association d'huissiers de justice qui est aujourd'hui la première de la province. Ambassadrice des petites Gazelles l'an dernier, elle réitère son titre, mais dans la catégorie des moyennes entreprises. "Trois huissiers ont rejoint l'association en 2023, souligne Laetitia Lapraille. C'est ce qui explique notre croissance. Aujourd'hui nous comptons une quarantaine de collaborateurs dont huit huissiers et sommes présents dans sept bureaux : Arlon, Neufchâteau, Étalle, Virton, Libramont, Bastogne et Saint-Hubert. En outre, nous avons développé un réseau de confrères permettant de garantir un service de qualité tant en Belgique qu'à l'étranger." Lapraille et Associés s'adresse aux professionnels comme aux particuliers ainsi qu'aux administrations publiques, prenant en charge les procédures amiables et judiciaires. Parmi lesquelles les saisies sont beaucoup moins fréquentes qu'on ne l'imagine.



FREDERIC SIERAKOWSKI

De nombreuses missions

Les missions qui sont dévolues aux huissiers de justice couvrent une large palette de services qui dépasse les recouvrements de créances éventuelles saisies, auxquelles cette profession est encore souvent associée. "En effet, nous proposons une large palette de services, détaille Laetitia Lapraille. On peut ainsi mentionner la citation en justice, la rédaction et la signification d'actes, les constats, les ventes

LAETITIA LAPRAILLE

"Nous offrons une palette de services qui dépasse largement le recouvrement de créances ou les saisies qui sont peu fréquentes."

publiques, l'information juridique, les concours, etc. Étude dynamique, Lapraille et Associés mise régulièrement sur de nouveaux services. Elle figure ainsi parmi les premiers huissiers de justice à avoir participé à auctionline.be, site d'enchères en ligne pour des ventes publiques supervisées par un huissier lancé il y a deux ans. "Les premiers biens vendus ont été des livres et une voiture de collection, ajoute-t-elle. La vente en ligne offre davantage de visibilité et de possibilités qu'une salle de ventes classique. Nous souhaitons développer ce service tant pour les ventes volontaires que pour les ventes liées à une faillite." L'association s'intéresse également aux potentialités que peut revêtir pour sa profession l'intelligence artificielle.

● ● ●
"Être huissier aujourd'hui nécessite de combiner la maîtrise du droit et de l'empathie."

"Nous avons développé en interne un 'mini ChatGPT' qui permet à l'ensemble des employés de poser différentes questions sur des thèmes bien précis et ainsi gagner du temps, explique l'administratrice. C'est un début. L'avantage ici est que toutes les réponses fournies sont sourcées." Sous l'impulsion de Laetitia Lapraille et d'une nouvelle génération, le métier d'huissier a modernisé son image en mettant l'accent sur la pédagogie et la communication. Être huissier aujourd'hui nécessite de combiner la maîtrise du droit et l'empathie. Deux qualités qu'illustre notre lauréate. 1

AMBASSADRICE POUR LES PETITES ENTREPRISES : MACHINESIGHT

Vision de pointe

Intégrateur en machine spéciale et en inspection visuelle automatisée, MachineSight développe ses solutions pour de nombreux secteurs dont le pharmaceutique, l'aéronautique et la sidérurgie. GUY VAN DEN NOORTGATE

Implantée à Marloie, MachineSight a été créée fin 2018 par Étienne Maréchal, Marc Lengelé et Pascal Suls. En l'espace de cinq ans, elle a enregistré une forte progression voyant sa valeur ajoutée grimper de 62.000 euros en 2019 à 945.000 euros en 2023. Derrière les chiffres qui valent à la jeune société le titre d'ambadrice, se profile une solide équipe d'une petite trentaine de personnes. Notre Gazelle est spécialisée dans la conception et la réalisation sur mesure de machines intégrant de l'inspection automatisée. "C'est ce qui nous distingue sur le marché, souligne Étienne Maréchal. L'essentiel des machines que nous concevons combinent automation et inspection visuelle. En pratique, cette dernière permet de contrôler la conformité des produits de nos clients. Nous intervenons sur l'ensemble de la chaîne de valeur et menons le projet de A à Z, de la conception à la mise en route de la machine chez le client. Celle-ci est d'abord montée dans notre atelier et testée avant l'installation définitive."

Clients industriels

Pour la réalisation de ses équipements, MachineSight s'appuie sur une série de sous-traitants spécia-



HATIM KAGHAT

lisés ainsi que sur de multiples technologies qui lui permettent de répondre aux desiderata des clients. Des clients qui se recrutent dans l'industrie et, pour le moment, essentiellement en Belgique et au grand-duché de Luxembourg, même si la jeune entreprise a déjà décroché des contrats ponctuels en France, en Irlande, au Pays de Galles, en Allemagne, en Norvège ou encore en Pologne. Les secteurs dans lesquels elle est active sont principalement le pharmaceutique, l'aéro-

↑ PASCAL SULS, ETIENNE MARÉCHAL ET MARC LENGÉLÉ, les trois fondateurs et administrateurs délégués de MachineSight.

nautique, la sidérurgie, l'agroalimentaire et l'automobile. Spécialisée en sur mesure, MachineSight s'attelle également à développer des solutions plus standard qui vont lui permettre de générer des revenus récurrents. Elle présentera ainsi au prochain Salon international de l'aéronautique et de l'espace au Bourget en juin une cellule d'inspection robotisée à destination du secteur aéronautique.

Dès son lancement, MachineSight a intégré l'intelligence artificielle dans sa R&D ainsi que dans ses réalisations avec notamment l'utilisation du *deep learning* (apprentissage profond) appliqué aux processus industriels. "L'IA nous permet aujourd'hui de nous pencher sur des problématiques industrielles qu'on ne pouvait pas

● ● ●
“L'IA nous permet de nous pencher sur des problématiques industrielles qu'on ne pouvait pas traiter auparavant.”

traiter il y a une quinzaine d'années, précise Étienne Maréchal. Nous intégrons le *deep learning* comme outil industriel dans les équipements.” En développant des solutions de pointe associant automatisme et contrôle visuel, MachineSight améliore les processus de production de ses clients et répond également en partie à la difficulté que rencontrent parfois certains d'entre eux à dénicher les profils adéquats. Autant dire que notre Gazelle a encore devant elle de belles perspectives de croissance. ①