

Gazelles



Luxembourg

**Le classement
des 100 entreprises
les plus performantes
de la province**

UNE INITIATIVE DE

tendances CHANGE
Trends THE
GAME

AVEC LE SOUTIEN DE



Polestar

rh Robert Half®

ET GRÂCE À

Trends
top MARKETING
& SALES DATA

canal **Z**



L'AURÉATE POUR LES GRANDES ENTREPRISES :
SUD-FRESH

Logistique alimentaire

Active dans la distribution de denrées alimentaires sous température contrôlée, Sud-Fresh a démarré à Aubange en 2010. Depuis, l'entreprise n'a cessé de croître dans tout le Benelux. GUY VAN DEN NOORTGATE

Vincent Gaillard navigue dans le monde du transport depuis les années 1990, lançant en 1997 Jekatrans avec son associé Yvan Jemelka. Ce dernier est décédé en 2008. L'homme a depuis poursuivi le développement du groupe dans lequel s'inscrit Sud-Fresh dès 2010. "Nous nous sommes implantés à

Aubange avec l'aide d'Idelux, explique le CEO. Sud-Fresh est spécialisée dans le transport et le stockage sous température contrôlée de produits alimentaires. En d'autres termes, nous fournissons des services logistiques à différentes températures : le frais entre 2 et 4°C, le congelé à -18°C et le sec à température ambiante."

Un an plus tard, l'opportunité se présente de migrer vers Bierset, Un nouveau site qui offre l'avantage d'être plus central, puisque Sud-Fresh livre grande distribution et grossistes dans l'ensemble du Benelux ainsi qu'en France, dans le département du Nord.

La société de transport décide toutefois de conserver Aubange comme siège social d'autant qu'elle s'appuie sur une clientèle

locale dont un chocolatier qui a fortement contribué, depuis 2015, à la croissance de notre Gazelle. Actuellement, la plateforme d'Aubange est en travaux de rénovation et d'extension. Son espace de stockage passera de 4.000 à 18.000 m². Outre Aubange et Bierset, Sud-Fresh peut également s'appuyer sur son centre logistique de Rhisnes qu'il a inauguré il y a deux ans,

📍 VINCENT
GAILLARD, CEO
"Notre clientèle est belge et à 75% située dans le nord du pays mais nous comptons également des clients néerlandais et luxembourgeois."

au parc Ecolys. "Nos clients sont des fabricants de produits alimentaires, poursuit Vincent Gaillard. Notre quotidien, c'est par exemple aller chercher 30 palettes chez un producteur de jambons que nous ramenons à notre plateforme logistique avant de les livrer à une série d'adresses différentes dans le Benelux. La clientèle est belge et à 75% située dans le nord du pays mais nous comptons également des clients néerlandais et luxembourgeois."

Objectif nord

"Etant donné la forte présence de clients flamands dans notre portefeuille, nous envisageons d'ouvrir aussi une plateforme à proximité de Gand. Elle serait le pendant de Rhisnes et nous permettrait de mieux assurer notre présence dans tout le pays. En outre, nous allons fermer notre site de Bierset, d'autant que nos activités ne sont pas du tout liées au transport aérien." Sud-Fresh fonctionne 24 heures sur 24 et sept jours sur sept. Une caractéristique que l'on retrouve d'ailleurs désormais relativement souvent parmi nos ambassadrices... "Sur ces 24 heures, nous pouvons traiter jusqu'à 2.500 palettes, avec une soixantaine de véhicules", ajoute l'administrateur délégué. Sud-Fresh qui compte une centaine de collaborateurs répartis sur les différents sites a doublé son chiffre d'affaires entre 2016 et 2020 – de 6,3 à 12,1 millions d'euros – et devrait continuer sur cette lancée dans les années à venir. "Nous sommes actifs sur un marché, l'alimentaire, qui est lui-même en croissance et connaît une multiplication des points de vente. A nous de continuer à fournir le meilleur service à nos clients", conclut Vincent Gaillard. 📍



HOUJET



ISOPHIX

LAURÉATE POUR LES MOYENNES ENTREPRISES : **ROBERTY**

L'année de la confirmation

L'entreprise de travaux publics et privés réalise la passe de trois et confirme son excellente santé avec une progression solide et régulière.

GUY VAN DEN NOORTGATE

“**A**vec ce troisième titre d'ambadrice, chacun de nous aura son trophée”, sourit Joël Roberty qui dirige l'entreprise familiale aux côtés de ses frères Serge et Jean-Luc, administrateurs. Déjà lauréate en 2020 et 2021, Roberty réalise en effet la passe de trois, prouvant qu'une Gazelle peut non seulement courir vite mais également longtemps. Et cela à un âge respectable puisqu'elle fêtera ses 75 ans d'existence l'an prochain. “Nous avons un peu marqué le pas en 2020 avec un chiffre d'affaires en recul par

rapport à 2019, de 9,8 à 8,9 millions d'euros, analyse Joël Roberty. En 2021, nous devrions tourner autour de 12,5 millions. Nous avons une activité cyclique et quand il y a moins de travail près de chez nous, il faut aller le chercher plus loin.” Active tant pour le public que le privé, Roberty a décroché quelques beaux chantiers ces mois écoulés notamment pour le groupe Pierret à Transinne ainsi que pour Marc Coucke à Durbuy. “Nous nous sommes davantage diversifiés et orientés vers le privé, reprend le CEO. Historiquement, notre société travaillait surtout pour le secteur public. Dans les mois qui viennent,

⬆️ **JOËL, SERGE ET JEAN-LUC ROBERTY, CEO ET ADMINISTRATEURS**

“Nous avons une activité cyclique et quand il y a moins de travail près de chez nous, il faut aller le chercher plus loin.”

notre carnet de commandes est déjà bien rempli. Avec notre activité qui tourne essentiellement autour de la voirie (terrassment, égouttage, poses de conduites d'eau, aménagements, etc.), nous sommes un peu moins sensibles que d'autres secteurs confrontés à la pénurie de matières premières. En outre, nous disposons de notre propre centrale à béton depuis l'année dernière. Nous sommes toutefois attentifs à la hausse des carburants qui nous impacte directement.” En 2021, Roberty a également ouvert son centre de tri sur son implantation située dans le parc d'activités économiques d'Idelux de Vaux-Chavanne (Manhay).

Entreprise jeune

Le déménagement du site historique de Lamormenil à Vaux-Chavanne a contribué aux bons résultats affichés par l'entreprise familiale. Avec un nouveau hall ultra-moderne, de spacieux bureaux, un atelier mécanique et un vaste dépôt, Roberty s'est doté des outils indispensables à sa croissance. Des bons résultats que la famille attribue également aux collaborateurs dont le nombre n'a cessé d'augmenter ces dernières années. Depuis cinq ans, Roberty a doublé ses effectifs qui s'élèvent actuellement à une cinquantaine de personnes dont de nombreux jeunes. “C'est notre atout numéro un, tient à souligner Joël Roberty. Le succès de l'entreprise repose d'abord et avant tout sur les performances du personnel. Ce sont des gens extraordinaires”, déclarent les patrons. Gageons qu'avec les atouts dont elle dispose, Roberty semble bien partie pour encore galoper en tête de nos classements dans les prochaines années. Rendez-vous dans un an. 📍

LAURÉATE POUR LES PETITES ENTREPRISES : CUISICENTER

Cuisines sur mesure

Lancée en 2016, la société marchoise Cuisicenter est partenaire du groupe Thomas & Piron dont elle accompagne avec succès la croissance. GUY VAN DEN NOORTGATE

Lntité de la division cuisine du groupe IoMe, actif dans l'aménagement intérieur pour les professionnels de l'immobilier, Cuisicenter installe des cuisines équipées dans les maisons et appartements réalisés par le groupe Thomas & Piron. Et ce, tant pour de nouvelles constructions que pour des rénovations.

Si le bureau opérationnel est situé à Marche-en-Famenne, Cuisicenter dispose d'un espace d'exposition de ses cuisines dans le showroom du groupe ardennais à Our-Paliseul.

"Nous ne vendons pas des cuisines standardisées mais réalisons des projets selon les attentes de nos

clients. Ainsi, dans un immeuble, chaque appartement peut avoir une cuisine différente, explique Julien Saintes, COO d'IoMe. Les promoteurs ont des besoins spécifiques, c'est la raison pour laquelle notre organisation, nos processus, nos outils internes sont configurés pour y répondre. Etre cuisiniste pour des clients particuliers ou répondre aux besoins des promoteurs n'est pas le même métier."

Cuisicenter a enregistré une forte progression de sa valeur ajoutée, qui a bondi d'un peu plus de 14.000 euros en 2016, à plus de 400.000 euros l'année suivante, avant de se stabiliser autour de 550.000 euros en 2020. Elle emploie une vingtaine

de collaborateurs. "Nous internalisons au maximum toutes les fonctions, par exemple nos équipes de poseurs, souligne-t-il. Ceci accentue notre flexibilité et notre niveau de services. Nos cuisines se déclinent en différentes gammes pour répondre aux besoins du marché et correspondre au profil des clients." A l'image du groupe dont elle est partenaire, Cuisicenter est active en Wallonie, à Bruxelles et au Luxembourg.

Croissance stabilisée

En moyenne, le Belge change de cuisine tous les 13 à 14 ans. Ce qui explique probablement le nombre de cuisinistes actifs dans le pays. "Depuis 2016, Cuisicenter a déjà réalisé plusieurs milliers de chantiers, détaille le COO. Dans 80% des cas, il s'agit de nouvelles constructions et, pour 20%, de rénovations. La quasi-totalité des cuisines sont électriques et le gaz représente moins de 2% des équipements. Aujourd'hui, l'objectif de Cuisicenter et de IoMe est de poursuivre la croissance en continuant d'enrichir l'offre de produits, en élargissant la présence géographique ainsi qu'en épousant l'évolution des tendances du secteur immobilier que ce soit la mixité entre logements et bureaux ou le *coliving*, par exemple, mais aussi en répondant à la demande croissante de cuisines plus écologiques avec une empreinte carbone nettement plus faible." Dans les prochaines années, Cuisicenter entend stabiliser sa croissance tout en conservant son agilité afin de surmonter les obstacles comme la pénurie de puces électroniques qui frappe l'ensemble de l'industrie. "Nos équipes font preuve de flexibilité et de créativité afin d'éviter l'attente des clients", conclut Julien Saintes. **t**



◀ JULIEN SAINTES, COO
"Notre organisation, nos processus, nos outils internes sont configurés pour répondre aux besoins spécifiques des promoteurs immobiliers."

HOJNET