



## Les Etablissements Sorogé, une histoire de passions

Nouveau focus, dans cette livraison, sur une entreprise de notre commune. Une entreprise qui s'est taillé une très solide réputation dans la monde agricole, à savoir les établissements Sorogé à Ortho. Le dimanche 10 novembre prochain, saint Nicolas, un habitué des lieux, fera d'ailleurs une halte dans le magasin. La diversification s'est également faite dans ce domaine avec des miniatures, des tracteurs à pédale et autre go-car. Des ventes qui s'étalent sur toute l'année. Le fondateur de l'entreprise, André Sorogé, ne présageait-il sans doute pas, il y a plus de 50 ans, d'une telle *success-story*. Tout a commencé à Herlinval, en 1967. André Sorogé, âgé d'une vingtaine d'année, reprend le commerce Simon, déjà spécialisé en machines agricoles. Un rêve pour le fondateur : « *J'avais toujours été baigné dans ce monde* » dit-il. Il enchaîne : « *A l'époque, on vendait des tracteurs et les écrémeuses, les fameuses Mélotte* ».

### **Direction Ortho**

La place manque rapidement, le confort de travail également, presque inimaginable aujourd'hui. Madeleine, qui épaulé son époux, se rappelle : « *Le garage était en terre battue. Lorsque le premier gros tracteur est arrivé, on ne savait même pas le rentrer dans l'atelier* ». Trouver de la place, nouveau défi pour l'entreprise qui se fait de plus en plus un nom. « *Au début, nous avons eu des clients de la commune d'Ortho, puis du canton, puis de la province et, aujourd'hui, on vient de toute la Wallonie* » constate André. En 1973, c'est le grand déménagement. Ortho devient le siège de la société. Depuis le début, et encore aujourd'hui, la devise de la société reste la même : le service, le service et encore le service. Le monde agricole n'attend pas. Il faut être réactif, disponible. Et bien évidemment passionné !

### **Une relève assurée**

Cette passion, cet amour du travail bien fait, cette volonté, elle est dans les gènes. Marc, le

fils, reprend le flambeau en 1997, épaulé lui aussi par son épouse, Marie-Claire. Le paysage rural a changé : l'agriculteur n'est plus omniprésent dans les villages. Les fermes sont devenues plus grandes, le matériel a évolué, changé. Il a fallu s'adapter, sans pour autant renier les fondamentaux, à savoir ce service et cette proximité : « *Notre entreprise est et reste une entreprise familiale. C'est incontestablement un plus. Nous avons une réelle proximité avec nos clients, ceux-ci ne sont pas des numéros* » souligne Marc Sorogé.



### **Spécialiste**

Si l'agriculture a connue de profondes mutations depuis les années 1970, le matériel, lui aussi, est devenu plus performant, plus technique : « *Nos ouvriers suivent des cours pour être à la pointe. Comme cela a déjà été dit, l'agriculteur n'a pas le temps d'attendre, il lui faut une solution rapide et efficace* » avance Marc Sorogé. L'entreprise compte aujourd'hui 8 personnes. Et relève jour après jour son défi d'être à la pointe. Regardant dans le rétroviseur, André Sorogé note : « *Après avoir lancé l'affaire, je suis allé à une réunion à Namur où il a été dit que 80 % de revendeurs de tracteurs et machines allaient disparaître. Ce n'était guère réjouissant, mais c'était la vérité* ». Les établissements Sorogé, eux sont toujours là.

Jean-Michel  
Bodelet