

Martelange.lu : Une expérience shopping complète



Au début des années 1980, Arthur Van den Abbeel s'installe à Rombach-Martelange et débute ses activités sur différents secteurs comme les stations-services et les magasins spécialisés en spiritueux et tabacs. Par la suite, Denis Van den Abbeel, son fils, reprend la direction de l'entreprise familiale et continue son développement commercial ainsi que sa diversification en devenant grossiste en alcool et tabac (Alcogro et Tabagro). Ces dernières années, l'ensemble des activités a été regroupée sous l'entité Martelange.lu et l'expansion s'est accrue, avec différents commerces tel que le Supermaket DPS et le Jet Discount, la Vinothèque de Martelange, la parfumerie et salon de coiffure Le 5, les deux stations-services Q8 de Martelange, la chocolaterie Leonidas, le Proxy Delhaize, une société immobilière et Java Distribution, spécialisée dans la distribution de spiritueux. Avec ses différents commerces, la société familiale peut offrir à ses clients une expérience shopping complète, et ce, dans une seule et même rue. L'activité de restauration y est aussi très dynamique et permet aux clients de pouvoir profiter d'un moment de détente et de plaisir. Entretien avec Jérôme Jamart, directeur général, Martelange.lu (*Visite du 12 juillet 2024*).

Votre plus grande réussite ?

Sans doute notre capacité à conserver une vision familiale tout au long de notre expansion. Même en grandissant, nous avons toujours maintenu nos valeurs de proximité, d'entraide et de respect.

Cette cohésion et ce lien familial ont été des piliers fondamentaux qui ont soutenu notre croissance et notre succès. Nous avons commencé avec une équipe modeste, et aujourd'hui, nous comptons plus de 200 collaborateurs dévoués. Cette évolution rapide est le fruit de notre engagement et de notre passion pour ce que nous faisons tout en gardant un esprit familial.

Des projets à venir ?

Nos projets futurs sont très ambitieux mais nous prenons le temps de la réflexion et de l'analyse. Nous avons démarré les travaux dans notre supermarché Delhaize de Recogne. Les clients pourront retrouver un tout nouveau magasin dès le 10 octobre prochain et bénéficier d'une expérience culinaire adaptée à leurs attentes. La création d'un comptoir boucherie et traiteur, d'un atelier sushi et d'un marché fruits et légumes font entre autres partie de nos nouveaux concepts. Nous avons repris également le supermarché Delhaize de Arlon, qui sera complètement reconstruit en 2025. Notre société Java Distribution, spécialisée en spiritueux, continue de se développer à l'international et s'ouvre sur les continents africains et américains. L'équipe de Java Distribution s'est vue fortement renforcée de collaborateurs pour faire face à ses nouveaux défis et augmenter sa présence sur tous les salons et foires à l'international.

Un échec marquant ?

Comme toute entreprise en pleine expansion, nous avons rencontré des obstacles. Une croissance rapide est souvent accompagnée de défis imprévus. Cependant, nous avons toujours su faire preuve d'ouverture d'esprit et de flexibilité pour surmonter ces difficultés. Nous apprenons de nos erreurs et adaptons nos stratégies pour atteindre nos objectifs, tout en restant fidèles à nos valeurs.

Selon vous, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?

Notre plus grande force reste la rapidité d'adaptabilité au marché et à son évolution. Chaque collaborateur est spécialisé dans son domaine de prédilection et apporte sa pierre à l'édifice. Les décisions prises sont claires et précises, chacun connaît sa mission et tout le monde œuvre pour le développement de la société.

Votre vision de l'entrepreneuriat ?

Pour nous, l'entrepreneuriat repose sur une croissance raisonnée et durable. Nous croyons en la collaboration et en une vision commune partagée par tous les membres de notre équipe. Il est essentiel de travailler ensemble pour un objectif commun tout en respectant les valeurs de chaque individu. C'est cette synergie qui nous permet de prospérer et de continuer à innover. Nous visons l'excellence dans les produits et services offerts en mettant l'accent sur la qualité et la satisfaction des clients. Notre structure à taille humaine permet une proximité avec les employés, les clients et les partenaires, favorisant ainsi des relations de confiance et une communication efficace.

Un conseil à donner à un entrepreneur en herbe ?

Etre à l'écoute des autres et des opportunités qui se présentent à vous. Savoir bien s'entourer est crucial. Entourez-vous de personnes qui partagent vos valeurs et votre vision. Et surtout, ne perdez jamais de vue vos propres valeurs. Elles sont le fondement de votre entreprise et ce qui vous guidera à travers les défis et les succès. Il est important de soutenir une culture de résilience face aux défis et obstacles et de développer une capacité à s'adapter aux changements et imprévus. L'ensemble des valeurs, lorsqu'elles sont intégrées dans la culture d'une entreprise à taille humaine en développement, peut créer un environnement propice à une croissance durable et harmonieuse, tout en attirant et fidélisant les talents.





Avec ses différents commerces, Martelange.lu peut offrir à ses clients une expérience shopping complète (crédit Laurent Antonelli / Agence Blitz).

Avec ses différents commerces, Martelange.lu peut offrir à ses clients une expérience shopping complète (crédit Laurent Antonelli / Agence Blitz).