

toute l'économie du Luxembourg belge

ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI

Octobre 2012 > Mensuel > n°144 > 5 euros

Editeur responsable : Bernadette Thény, Grand'Rue, 1 - 6800 Libramont



DESIGN STONE... BIEN PLUS QUE DE LA PIERRE!
Rencontre avec les Cognaux,
un quatuor qui sait où il va...

ITINÉRAIRE
Le Délice de la Sûre
à vingt ans...
Rencontre avec
Jean-Pol Hartman,
«artiste
es-salaisons»...



CCI
LUXEMBOURG BELGE



DESIGN STONE... BIEN PLUS QUE DE LA PIERRE!

Rencontre avec les Cognaux, un quatuor qui sait où il va...

La pierre naturelle a traversé les âges et les styles. Sa magnificence s'est traduite de toutes les façons aux quatre coins du monde. On y a eu recours pour l'infiniment grand, comme pour des travaux de précision extrême. C'est «le» matériau millénaire par excellence, celui qui se joue des modes, des formes et des applications. Sa robustesse a souvent séduit, sa noblesse et sa patine n'étaient pas en reste. Une clientèle toujours fidèle lui voue, dit-on, un véritable culte. Mais la jeune génération semblait, ces dernières années, moins encline à se laisser séduire. Ce n'est plus vrai...

Décomplexée, et toujours plus belle, la pierre naturelle revient donc une nouvelle fois sur le devant de la scène dans des mises en œuvre désormais résolument contemporaines - et pas nécessairement chères! - pour l'extérieur comme pour l'intérieur. Ne vous laissez donc plus berner par ceux qui l'estiment vieillotte et dépassée, la pierre fait bel et bien son grand retour. Et c'est un retour gagnant! Décidément tendance, elle se marie comme on le sait avec tous les styles et joue autant la carte de la modernité que celle du classicisme.

Bleue, noire, blanche ou grège..., la pierre naturelle se décline encore et toujours dans des palettes de couleurs infinies qui en disent long sur sa provenance et sa résistance. Sauf que les machines permettent désormais de nouvelles audaces et des applications inattendues. Friables, délicates, spongieuses, dures, imperméables ou résistantes, il est en fait autant de pierres qu'il n'est de roches dont on extrait les blocs et les tranches. Reste que les artisans qui travaillent chaque coupe sont moins nombreux aujourd'hui qu'hier alors que la demande ne fléchit pas. Nous avons eu l'occasion de rencontrer une famille de passionnés qui a fait du travail de la pierre et de ses à-côtés un métier à multiples facettes.

Chez Design Stone, à Libramont, la pierre est bien plus qu'un produit, c'est une seconde nature. On la décline indistinctement dans le gros-œuvre du bâtiment, dans les aménagements intérieurs et extérieurs, dans la décoration, dans l'art du feu, dans le funéraire... Et tout le monde s'y met, parents, enfants, personnel. Dotée de machines peu répandues sur le marché, la PME ardennaise a su faire de son nom un concept, la pierre y étant le centre de toutes les attentions. Rencontre avec la famille Francis Cognaux, qui a construit la stratégie de son entreprise autour de la pierre...



Design Stone, mariage réussi de la pierre et du feu



Entreprendre : La pierre est donc toujours tendance ?

Francis Cognaux : Plus que jamais... Les styles évoluent, bien sûr, mais le matériau reste. Et ces dernières années, les applications se sont même faites plus nombreuses et plus originales, notamment avec l'utilisation de plus en plus courante de la pierre dans l'aménagement des salles de bain, mais aussi pour les plans de travail, les revêtements muraux, les escaliers, les aménagements de piscine...

Entreprendre : On est loin en l'espèce de l'usage classique pour les seuils et les encadrements de fenêtre...

Anthony Cognaux : C'est vrai, l'utilisation de la pierre renvoie aujourd'hui davantage au plaisir de la belle finition. Certes, il demeure de la place pour la pierre qui servira aux seuils des bâtiments, mais l'essentiel est ailleurs. Le matériau est noble, sa mise en œuvre l'est souvent tout autant. Et pour nous, c'est très valorisant car cela met en exergue la plus-value de nos savoir-faire.

Entreprendre : Exit donc le funéraire qui était jadis la principale activité de tout tailleur de pierre classique ?

Francis Cognaux : Et bien non... Nous pensons que ce marché est une piste de diversification intéressante qui a petit à petit été abandonnée par les artisans qui n'ont pas su prendre les bons virages. Au risque de vous surprendre, nous avons contre toutes attentes récemment décidé de nous relancer aussi dans le funéraire pour trouver de nouveaux marchés et séduire de nouvelles clientèles.



«La pierre est incontestablement à la mode, peut-être même plus qu'il y a une dizaine d'années...»

Entreprendre : Au-delà, chez Design Stone, quels sont les marchés et clientèles que vous visez au quotidien ?

Sandy Cognaux : Nous sommes d'abord et avant tout orientés cheminées décoratives et art du feu. Nous plaçons nos propres manteaux, dalles décoratives et habillages de cheminée, puis nous intégrons inserts, cassettes, poêles et autres... L'autre spécialité de l'entreprise touche

à la vision ancestrale du métier, c'est-à-dire la marbrerie et le bâtiment, en ce compris le dallage intérieur et extérieur, les pierres d'encadrement, seuils, ainsi que le funéraire...

Entreprendre : Votre show-room regorge pourtant d'autres produits dont vous ne parlez pas...

Sandy Cognaux : C'est vrai, mais ils n'entrent pas dans les approches premières de l'entreprise. Cela étant, ils offrent quand même des débouchés intéressants, c'est le cas des enseignes et totems, du petit «mobilier», des boîtes aux lettres, éviers, tubs de douche et autres structures tous usages... Sans oublier les produits que nous commercialisons et plaçons, comme les barbecues extérieurs en pierre, les fours à pizza (Fontana) et les barbecues de cuisine (Cook-Cook), produits pour lesquels nous sommes distributeurs exclusifs.

Entreprendre : En 2001, au moment où vous créez votre entreprise, vos ambitions quant aux perspectives de l'outil sont raisonnables. Les résultats que vous engrangez vous poussent cependant à investir à plusieurs reprises. Il y a des raisons à avoir fait les choses comme ça ?

Francis Cognaux : Oui et elles sont nombreuses... Au départ, nous ne voulions pas consentir d'investissements trop lourds. Nous sortions d'ailleurs d'une expérience familiale qui n'avait pas renforcé notre confiance en nous. Nous entendions faire les choses sans prendre trop de risques. Notre outil était déjà une réponse forte à ceux qui, au sein de notre famille, n'avaient pas un point de vue identique quant aux perspectives de développement d'un outil performant dans un secteur aussi conventionnel.

>>>



«Avec Anthony et Sandy, la 5^e génération de Cognaux a mis le pied à l'étrier dans le métier de la pierre. C'est un gage de sérieux, une preuve que le poids du passé n'est pas trop lourd...»



Entreprendre : La décennie qui vient de s'achever prouve que vous aviez parfaitement raison sur le potentiel de développement de votre entreprise...

Francis Cognaux : Oui, mais rien n'est arrivé tout seul. On s'est tous énormément investis dans le projet...

Entreprendre : Vous vous êtes aussi donné les moyens de réussir. Un choix apparemment judicieux !

Annie Lefevre : Un passage obligé, tout simplement... Nous voulions notamment allier la pierre et le feu en proposant l'aménagement complet de cheminées. Nous ambitionnions aussi développer la taille sur mesure. On ne pouvait mener tous ces projets sans bâtir un atelier à dimensions raisonnables. On ne pouvait pas non plus espérer être performants et rapides sans nous doter du matériel nécessaire.



Entreprendre : Coup sur coup, en 2007 et 2010, vous investissez dans des machines à haut potentiel comme on en trouve peu, voire pas, en Belgique. C'est une nouvelle manière de vous différencier ?

Francis Cognaux : C'est plutôt notre réponse aux marchés... Notre façon de dire : vous nous avez fait confiance jusque-là, nous allons maintenant renforcer notre professionnalisme pour proposer des produits plus aboutis encore.

Entreprendre : Une numérique cinq axes, puis une machine de découpe à cinq axes également, une machine à vieillir la pierre, du matériel de finition de surface..., l'entreprise dispose maintenant des meilleurs outils qui soient ?

Anthony Cognaux : Absolument... Nous l'avons voulu ainsi ! Ces machines ne sont pas des gadgets ou des caprices, c'est notre plus-value. Combien de chantiers compliqués n'avons-nous pas réalisés grâce à ces outils de premier ordre qui permettent quasi toutes les fantaisies ? On taille, on grave, on évide. On s'essaie à des techniques révolutionnaires ou classiques. On tâtonne parfois, mais toujours pour être meilleurs, plus originaux, plus novateurs aussi.

Entreprendre : Cette notoriété a-t-elle dépassé les frontières de la province ?

Anthony Cognaux : C'est une certitude... Et je suis certain que notre équipement y est pour quelque chose car il n'est pas un projet que nous ne puissions réaliser avec nos outils. Ce n'est pas pour rien si des clients nous viennent de toute la Wallonie ou de Bruxelles, voire du Grand-Duché, les uns pour des plans de travail particuliers ou des aménagements de salles de bain compliqués ou luxueux, les autres pour des pierres de taille pour le bâtiment très travaillées.



Entreprendre : Les cheminées de style figurent parmi les produits qui ont aussi fait votre notoriété. N'y a-t-il pas un tassement de ce type d'aménagements ?

Annie Lefevre : S'agissant des cheminées décoratives en pierre très travaillées, il faut avouer que la mode est passée par là. On en place encore, mais bien moins qu'il y a sept ou huit ans. Aujourd'hui, l'approche se veut davantage contemporaine. La réalisation est moins originale en termes de formes, mais nous proposons quand même de la pierre... et la clientèle suit.



Entreprendre : Vos machines vous permettent aussi d'appréhender de nouvelles techniques qui plaisent à d'autres...

Francis Cognaux : Tout à fait. Pour des escaliers ou des plans de travail, voire pour l'aménagement de salles de bain, nous nous différencions aujourd'hui





avec des techniques de polissage particulières, comme le brossé ou d'autres finitions « maison ». Sans compter que nous sommes capables de mouler les champs à façon, que nous pouvons travailler la céramique en sur mesure, ainsi que la pierre reconstituée qui glane de plus en plus de marchés. Et puis, l'expérience nous permet de nous positionner pour des chantiers plus conséquents dans le bâtiment, avec piscine, marbrerie, escaliers...



Entreprendre : Pour investir, comme vous l'avez fait, plusieurs centaines de milliers d'euros en cinq ans dans un outil qui tourne, c'est que vous entendez encore grandir dans les années qui viennent. Quels sont vos objectifs à l'horizon de cinq ans ?

Francis Cognaux : Question délicate... Les investissements se sont succédés en quelques années pour doter l'entreprise des meilleurs atouts pour réussir. Nous avons semé... Il nous faut maintenant capitaliser sur ces investissements pour construire l'avenir de l'entreprise. Parmi nos multiples références, nous avons par exemple récemment fourni des dalles podotactiles pour la ville de Bergues



(France) et des plans de travail pour une salle de cours de l'Institut Paul Lambin, à Bruxelles Pour l'instant, nous nous affairons à produire un salad-bar pour les collectivités de Belgacom, à Bruxelles.

Entreprendre : Et l'entreprise n'est pas seulement bien équipée, elle est aussi performante dans son personnel. Une autre de vos obsessions ?

Francis Cognaux : Ce n'est pas une obsession, c'est un besoin. Que serait un outil, aussi performant soit-il, si la valeur ajoutée de l'humain n'était pas là ? Chez Design Stone, j'ai coutume de dire qu'il y a un membre de la famille partout... et une équipe compétente et dynamique autour. On est un « mix » de compétences jeunes et moins jeunes, ce qui fait un cocktail à la fois explosif et posé. Nous sommes tantôt proactifs, tantôt réactifs. Difficile de faire mieux, non ? ■

Propos recueillis par
Christophe Hay
Photos Jean-Louis Brocart



Design Stone
Marbrerie Francis Cognaux

Route de Saint-Hubert, 55
B-6800 LIBRAMONT

Tél.: 061 27 02 98
Fax: 061 27 02 99
www.design-stone.com