

“Même la plus belle pierre
perd de sa beauté si
elle est mal posée”





Une étude a un jour montré que les entreprises familiales ne s'orientent pas vers les prestations à court terme mais investissent au contraire sur le long terme, même en temps de récession. C'est incontestablement le cas de l'entreprise SA Luc Bury, de Moerbeke (Grammont), spécialisée dans l'usinage de la pierre naturelle et les sols. Depuis le départ de la production pour Lessines, en 1999, l'atelier a été modernisé d'année en année et équipé des machines à commande numérique les plus sophistiquées. "C'est ce qui nous permet de produire aujourd'hui tous types de travail sur mesures en pierre naturelle, et de compter des particuliers et des entrepreneurs parmi notre clientèle fidèle."

De génération en génération

Difficile pour une entreprise d'être plus familiale: à côté de Luc Bury, son épouse Marita (54 ans), son fils Dimitri (36 ans), sa fille Nathalie (34 ans), Serge (38 ans) et Wendy (34 ans), respectivement gendre et belle-fille des premiers, sont tous actifs à plein temps dans l'entreprise. L'affaire, spécialisée dans les sols et l'usinage de la pierre naturelle, est active depuis déjà quatre générations, ou deux selon ses spécialités. Car si Luc Bury est en fait le premier de sa famille à vendre de la pierre naturelle, il représente la troisième génération de spécialistes des dalles et carreaux de céramique.

Sachant qu'à ce jour, six des douze membres du personnel font partie de la famille, il ne fait aucun doute que la quatrième génération est prête à reprendre le flambeau. "Si la succession n'avait pas été assurée, je n'aurais jamais fait d'investissements aussi lourds ces dernières années", admet sincèrement Luc Bury.

Combien de temps ce patron de 57 ans pense-t-il encore rester actif dans l'entreprise? "C'est une question difficile, dont je ne connais pas encore la réponse. Mais

quoi qu'il en soit, je laisse toutes les décisions à la prochaine génération. Mes enfants sont l'avenir de cette entreprise, et ce sont eux qui devront, dans les prochaines années, voir avec leurs partenaires quelles sont les possibilités de croissance et décider des nouveaux projets d'investissements."

"Chaque fois que ma femme et moi prenons quelques jours, mes tâches - principalement le suivi des chantiers - sont assurées consciencieusement par Serge ou Dimitri. Le fait qu'ils s'en sortent très bien, peut-être même mieux que moi, me rassure quant à l'avenir."

Atelier en Wallonie

Le grand-père de Luc Bury s'est lancé dans les sols à la fin des années 40: l'entreprise s'est alors fait un nom dans toute la région de Grammont avec la vente et la pose de dalles en céramique et en grinito. "Mon père a ensuite poursuivi ses activités et les a élargies en proposant des travaux généraux de gros œuvre. Son premier investissement important a été pour l'achat d'une petite machine pour découper notamment des tablettes en pierre naturelle. Après de nombreuses ré-



Luc Bury (au milieu) avec son fils Dimitri (à gauche) et son beau-fils Serge (à droite)

Nathalie Bury (photo) et sa belle-sœur Wendy s'occupent de la vente dans le showroom



visions, celle-ci est d'ailleurs toujours opérationnelle! J'ai rejoint l'affaire en 1976. Peu après le décès de mon père, en 1984, j'ai décidé d'arrêter les travaux de gros œuvre. L'entreprise devait avant tout continuer à se profiler en tant que spécialiste de la pose des sols et de l'usinage de la pierre naturelle. Nous faisons toujours des sols en céramique, mais disons que notre activité concerne à 75% la pierre naturelle." Durant les premières années, Luc Bury devait s'accommoder d'un atelier de 400 m² avec une petite salle d'exposition de 150 m². L'entreprise était alors encore installée au centre de Moerbeke, ce qui empêchait toute possibilité d'extension. La salle d'exposition actuelle a été ouverte en 1986, au rez-de-chaussée de la maison dans laquelle Luc et sa femme vivent encore aujourd'hui. Le déménagement de la production n'a eu lieu que quelques années plus tard. "Mon fils Dimitri et mon gendre Serge ont rejoint officiellement l'affaire en 1997, juste au moment où nous étions sur le point d'acheter une nouvelle machine", se rappelle Luc Bury. "Il n'y avait hélas absolument pas de place dans notre ancien atelier, et l'étape suivante logique était de trouver un endroit offrant davantage d'espace et des possibilités supplémentaires. Au départ, nous avons cherché aux alentours de Grammont, puis finalement nous sommes allés en Wallonie. Nous avons acheté 8000 m² de terrain dans la zone industrielle de Lessines, à vingt minutes en voiture de notre salle d'exposition, et nous y avons construit un hangar. Résultat, nous disposons maintenant d'un atelier de 1250 m² avec une zone supplémentaire de 65 m² pour la finition: c'est là que la production a démarré en 1999."

Des années d'investissements

Grâce, entre autres, aux nombreux investissements effectués au cours des années suivantes, tout a commencé à aller assez vite pour l'entreprise de Moerbeke. "J'ai rencontré Jan Neufcourt au moment où il travaillait encore pour une entreprise de pierre naturelle", raconte Luc Bury. "Lorsqu'il a décidé un beau jour de devenir agent de différentes marques de machines pour le marché belge, j'ai été un de ses premiers clients. Environ 90% des machines de notre production ont été achetées chez GMT (Granite & Marble Technology, l'entreprise de Jan Neufcourt et Joeri Decatelle à Renaix, NdlR): une polisseuse de chants, une scie à pont, une polisseuse, un tour et une fraiseuse à commande numérique (CNC). Nous disposons en outre d'une installation d'assainissement qui nous permet de recycler toute l'eau utilisée pour la production. Notre dernier achat remonte à ce printemps: une scie à pont Litox CNC, de GMM, avec cinq axes à interpolation, pour la production de profils et de plans de travail par exemple."

"Nous avons encore de la place à l'atelier, mais pour le moment nous avons la machine adaptée pour effectuer chaque opération d'usinage, nous pouvons donc continuer ainsi pendant quelque temps. D'ailleurs, sans succession assurée, je n'aurais jamais fait tous ces investissements! Mais sachant que l'entreprise restera avec 100% de certitude aux mains de la famille, nous ne pouvions faire autrement que d'avancer, avec les technologies les plus modernes, pour rester concurrentiels. C'est incroyable de voir tout ce dont ces machines pour l'usinage de la pierre naturelle sont capables!"

Salles de bains et escaliers

Dans la zone industrielle de Lessines, une petite ville de la province du Hainaut, Dimitri et Serge supervisent avec compétence la transformation de différents types de pierre (pierre

bleue, marbre, granit, quartz composite, pierre de France,...) en escaliers, tablettes de fenêtres, revêtements muraux de salles de bains, dalles pour sols, murs, terrasses et allées, seuils, encadrements de portes et fenêtres, cheminées ornementales, pierres tombales, boîtes à lettres, numéros de rue, panneaux de façade, bacs à fleurs, tables, plans de travail pour cuisines et autres, éviers, bacs de douche, lavabos,... Une liste qui s'allonge d'année en année. "Grâce à nos machines modernes et à notre personnel compétent, aujourd'hui nous sommes en principe capables de réaliser n'importe quel type de travail sur mesures en pierre naturelle", déclare non sans fierté Luc Bury. "Beaucoup de clients veulent rénover leur salle de bains et faire remplacer leur baignoire par une douche à l'italienne en pierre naturelle. La réalisation d'escaliers est une autre activité importante de notre entreprise. C'est ainsi que nous avons récemment réalisé et posé un escalier tournant qui, en raison de la complexité de son exécution, a été un grand défi. C'est justement à travers ces réalisations difficiles que nous tirons tant de satisfaction de notre job!"

Quelque 25 à 30% de la production sont destinés au marché des particuliers, les autres commandes émanent principalement d'entrepreneurs. Par ailleurs, la S.A. Luc Bury travaille beaucoup en sous-traitance pour des tailleurs de pierre et des carrières.

"Les entrepreneurs peuvent venir chez nous couler eux-mêmes l'escalier idéal en béton. Nous leur fournissons un plan détaillé afin d'éviter par la suite tout travail de modification ou de démolition lors de la mise en place des marches. Si l'escalier est déjà coulé, Dimitri et Serge peuvent déterminer la ligne de foulée idéale grâce à leur programme spécial, afin d'effectuer d'éventuelles adaptations."

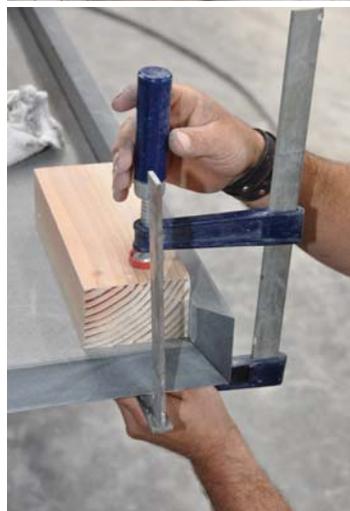
Tournage et plans de travail

L'entreprise s'est également spécialisée dans le tournage de sphères en pierre naturelle, balustres, colonnes, arcades, piliers, pieds de table, etc. "Lorsque j'ai dû commander septante balustres à une entreprise spécialisée dans la pierre naturelle, il m'a fallu attendre ma livraison pendant deux mois. C'est pour éviter des délais d'attente aussi longs que nous avons décidé d'acquérir nous-mêmes un banc de tournage. Et cela s'est révélé un bon investissement, car il y a beaucoup de demande. Pour le tournage de colonnes, nous pouvons aller jusqu'à une longueur de 2900 mm et 58 cm de diamètre. Le profil est d'abord élaboré en CAD (dessin assisté par ordinateur), puis nous mettons le dessin sur une disquette et nous l'importons dans la machine Roto 100, qui réalise un travail de qualité 'rough' ou 'finish'."

"Depuis l'achat d'une Brembana CNC, la réalisation de plans de travail, éventuellement avec égouttoir, fait aussi partie de nos spécialités. Cette machine nous permet également d'effectuer toutes sortes de travaux en 3D. En ce moment, on nous demande beaucoup de plans de travail pour cuisine en matériaux blancs. Par exemple en quartz composite, que nous proposons aussi depuis trois ans environ. On remarque d'ailleurs une autre tendance: les clients ne veulent pas seulement leur plan de travail en quartz, ils font également réaliser un évier en angle dans le même matériau."

Granit et pierre bleue

Luc Bury sait que certaines entreprises spécialisées dans la pierre refusent, de manière pertinente, de travailler avec du composite, mais la demande est si importante selon lui que





son entreprise n'aurait pas voulu pas laisser passer cette opportunité. "On voit clairement que ce matériau est très souvent mis en avant par les architectes d'intérieur, qui sont eux-mêmes approchés par les fabricants. C'est notamment parce que le composite ne présente pas de nuances de couleurs que les clients choisissent plus facilement ce type de matériau, surtout dans les intérieurs modernes. Autre atout, le choix des couleurs est illimité, et de nouvelles teintes arrivent chaque année."

"Luc Bury n'a cependant pas l'impression que les matériaux composites gagnent du terrain au détriment de la pierre naturelle. "C'est peut-être le cas pour les plans de cuisine, mais pour la salle de bains, les douches à l'italienne par exemple, les gens préfèrent encore souvent le granit ou la pierre bleue. Même si je dois reconnaître que la demande de produits à base de granit a quelque peu diminué ces dernières années."

"La seule constante c'est la pierre bleue, qui demeure le matériau le plus vendu dans notre activité. Certains clients ont peur des pierres d'importation et sont prêts à dépenser davantage pour obtenir de la pierre bleue belge, qui garantit à leurs yeux la meilleure qualité."

Satisfaction maximale

Les activités de la S.A. Luc Bury ne se limitent pas au travail sur mesures de la pierre naturelle, l'entreprise assure également la

pose de ses produits: les clients sont des particuliers dans 90% des cas, pour des projets de construction neuve comme de rénovation.

"Nous faisons confiance à nos quatre spécialistes expérimentés, qui travaillent uniquement à la réalisation de sols en pierre naturelle, en céramique ou en quartz. Un professionnel accoutumé à la pose de sols en pierre naturelle peut coller sans problème des sols en céramique. C'est très important, car un bon produit mal posé perd une grande partie de sa beauté!"

"Une rénovation de salle de bains ne justifie son coût que lorsque le travail fourni est bon sur toute la ligne, de la production à la pose. Les clients sont devenus plus exigeants, à juste titre, ils ne tolèrent plus le moindre défaut. Et c'est excellent, car nous avons fait de cette recherche permanente de la perfection notre marque de fabrique."

Durant la conversation, il devient évident que Luc Bury ne se contente que du meilleur. "C'est exact. Que ce soit au niveau de la production, de la pose ou dans le show-room, je place la barre particulièrement haut. J'attends que chacun s'attache, toujours et partout, à rechercher une satisfaction maximale du client. Sincèrement, je préfère voir nos poseurs travailler une heure de plus plutôt qu'essayer de finir rapidement quelque chose, pressés

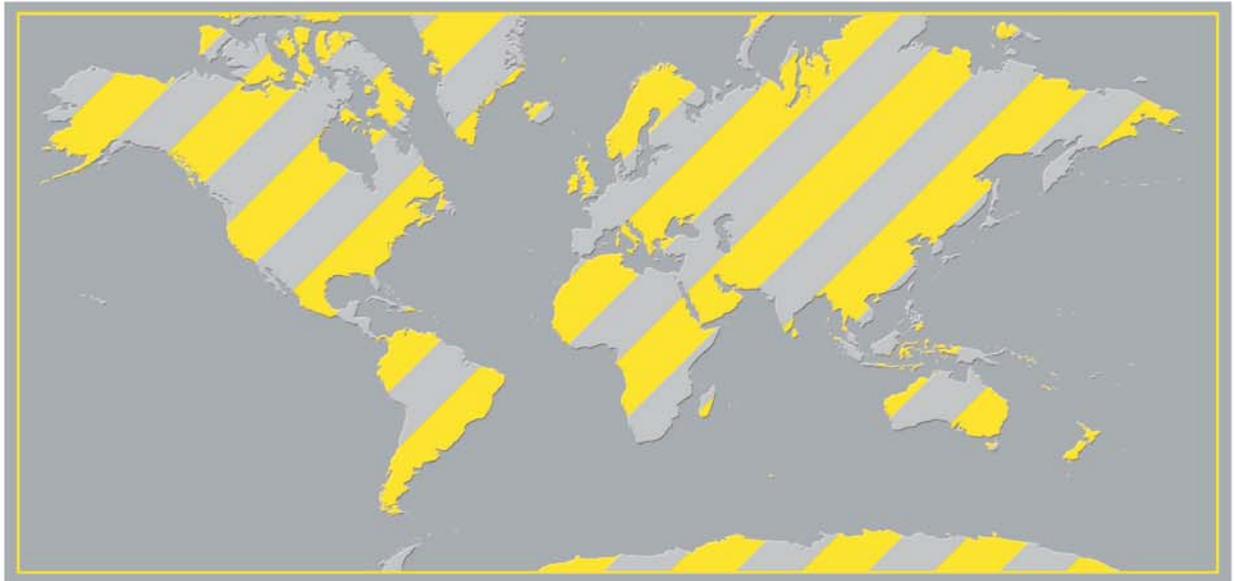
par le temps, en commettant des erreurs. En disposant de notre propre service de pose, tout ceci est bien plus facile à contrôler. Il est bien sûr évident qu'une pose correcte dépend aussi d'une bonne préparation, de la qualité et du choix des matériaux."

Travail physique

Malgré est la différence d'âge, il n'y a jamais eu de fossé des générations entre Luc Bury et ses futurs successeurs. "Si nous sommes presque toujours sur la même longueur d'ondes, c'est parce que, pour chaque décision, j'ai tenu compte de l'opinion de Serge comme de celle de Dimitri. Ce sont d'ailleurs eux qui se sont chargés de notre dernière acquisition, tout simplement parce qu'ils en savent plus que moi sur ces systèmes CAD/CAM. Ils s'en sortent d'ailleurs étonnamment bien avec les machines à commande numérique que nous avons achetées ces dernières années. Lorsque j'étais moi-même à l'atelier, on travaillait encore la pierre à la main. C'était un travail dur dont il me reste encore quelques séquelles physiques. Aujourd'hui, nous réalisons certaines finitions à la main, mais les opérations lourdes se font désormais de manière entièrement automatique. C'est le début d'une nouvelle ère pour le travail de la pierre naturelle!"

"Chaque nouveau chantier offre un nouveau défi", poursuit Luc Bury. "Il est logique que j'y associe Dimitri et Serge dès le

The world is turning grey and yellow



In the last **18 years GMM** has produced and installed over **6,000 machines**.

With clients on **6 continents**, in **80 countries**, across **22 time zones** – at any given moment of any given day, there are **GMM** machines working worldwide.

The machines you invest in, can define the **quality** of your work.

There is **strength** in numbers – **choose the truly global supplier of bridge saws and polishing machines**.



1993



2011



début. En fin de compte, ce sont eux qui sont tous les jours à l'atelier et qui se chargent de tout le travail de dessin."

"Chacun de nous trois part à son tour prendre les mesures chez le client. Lorsqu'il s'agit d'escaliers et de plans de travail pour cuisines, Dimitri et Serge s'y rendent généralement ensemble: une fois que tout a été dessiné en AutoCAD, l'un commence à scier le panneau de pierre aux bonnes mesures et l'autre pose les plans de travail sur une autre machine pour le fraisage des égouttoirs."

Accompagnement des clients

Le premier contact avec les clients a lieu dans la salle d'exposition, où ceux-ci sont accueillis par le sourire sympathique de Nathalie Bury et sa belle-sœur Wendy. "Un bon accompagnement du client commence dès la salle d'exposition. Pour le choix du bon matériau, il est essentiel d'obtenir des informations correctes", déclare Nathalie Bury, venue s'asseoir à nos côtés. "Nous recommandons par exemple aux clients de tenir compte du fait qu'il n'existe pas deux panneaux ou deux dalles identiques en pierre naturelle. Cette information importante figure toujours sur nos devis. Nous donnons également aux clients des conseils utiles en matière d'entretien."

"Beaucoup de clients savent avant d'entrer ici quels produits ils vont acheter,

mais il y en a tout autant qui apprécient d'être accompagnés par nous", raconte Nathalie Bury. "Lorsque les gens n'ont aucune idée du matériau qu'ils souhaitent, nous basons nos conseils sur les éléments existants de leur intérieur: quelle est la couleur des placards ou des encadrements de fenêtres, la pièce est-elle très lumineuse,... Nous n'abandonnons en tout cas jamais nos visiteurs à leur sort. Tous les gens qui achètent chez nous doivent quitter le magasin avec un sentiment positif."

Des journées 'portes ouvertes' sont organisées depuis deux ans dans la salle d'exposition de Moerbeke, ce que la famille Bury n'avait jamais fait auparavant. "À voir les réactions des visiteurs, on remarque bien qu'ils connaissent le nom de notre entreprise mais ignorent par exemple que nous vendons aussi des produits céramiques", constate Nathalie Bury. "C'est seulement lorsque nous voyons quelque part un projet en construction neuve qui commence que nous nous permettons de glisser un prospectus dans la boîte aux lettres. À part cela, nous ne faisons pas beaucoup de publicité."

"Nous n'essayons jamais de gagner des clients en jouant sur les prix, seulement sur la qualité et le service. Le choix des matériaux détermine beaucoup de choses: le client souhaite-t-il du premier, du deuxième ou du troisième choix?"

Importations

Les sites de Moerbeke et Lessines disposent d'une réserve de pierre et de produits céramiques de 2.000 à 3.000 m².

"Nos trois principaux fournisseurs de pierre naturelle et de quartz composite sont Beltrami, BMB et Cosentino. Pour les dalles céramiques pour sols et murs, nous nous adressons à Cedexsa, Bevalith et Anseeuw & Despriet", précise Luc Bury.

"Il y a deux ans, nous nous sommes risqués pour la première fois à importer directement de la pierre bleue, du granit et de la pierre calcaire de Chine, du Vietnam et d'Inde. Je suis allé sur place avec ma femme il y a quatre ans pour sélectionner les meilleurs fournisseurs. Je vous parle des matériaux les plus courants, que nous faisons venir ici sous la forme de produits finis: des dalles mais aussi de petits pavés pour les allées et les terrasses extérieures."

"Je considère cela comme un nouveau défi passionnant pour notre entreprise. Mais, pour être parfaitement clair, les produits que nous importons directement ne sont certainement pas les moins chers: comme je l'ai dit plusieurs fois, nous faisons toujours et partout primer la qualité!"

Pour en savoir plus sur cette entreprise familiale spécialisée dans la pierre naturelle, visitez son site internet nouvelle version: www.lucbury.be