

Les Namurois à Batibouw

Il y a un ralentissement dans les investissements publics. Surtout au niveau des voiries. Ce qui a donc amené certaines entreprises de ce secteur à se diriger vers d'autres types de chantiers.

Directeur de la confédération construction Namur

Dans les allées de Batibouw, on peut croiser une trentaine d'exposants namurois. Leur moral est en béton armé même si le climat est moins euphorique.

● Samuel HUSQUIN

L'édition 2008 de Batibouw a aussi l'accent namurois. Même si on ne peut parler que d'une légère pointe... En effet, parmi le millier d'exposants qui occupent les 130000 m² du gigantesque Palais des Expos de Bruxelles, on ne retrouve qu'une trentaine de sociétés implantées dans la Belle Province.

Pas nombreux mais vaillants, ces Namurois ont ambitieux. «Tout le monde nous parle de ce petit tassement dans le secteur en 2008 mais nous, on constate qu'on démarre sur les mêmes bases que celles de l'excellente année 2007», se réjouit J-M Darquennes, pour la société Baijot. «Et l'an dernier, on a atteint un nouveau record: on a construit 160 maisons...» Les statistiques de cette entreprise de construction «clé sur porte» impressionnent.

Créée en 1985 par Joseph Baijot, un ancien boulanger devenu maçon... à cause de son allergie à la farine, la société de Patignies (Gedinne) emploie désormais 140 personnes. «On veille à conserver l'ambiance familiale. C'est aussi ce que recherchent les clients: ils ont un contact direct et ils sentent qu'on les respecte. Et puis quand on a fixé un prix, on s'y tient.»

Et cette clientèle, n'est-elle

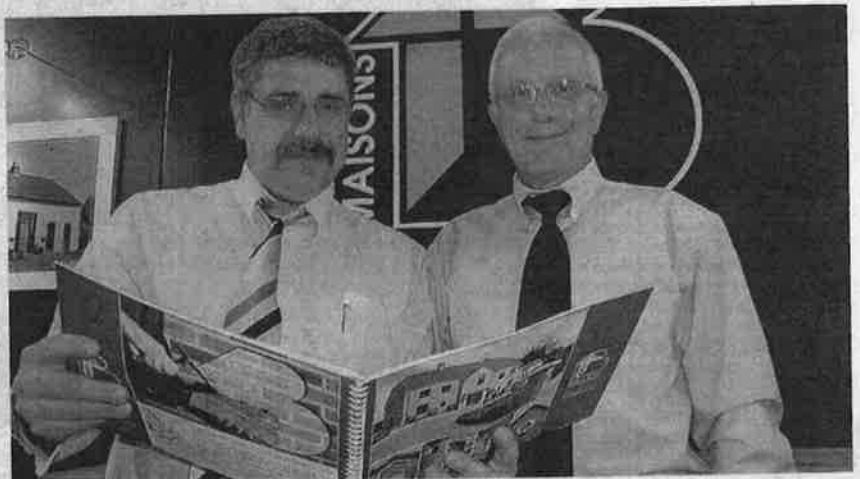
Un budget de 200 000€ pour la maison et le terrain, c'est insuffisant...

pas trop marquée par la crise et le coût de la vie. «Les augmentations se sont surtout marquées dans les prix des terrains. Et ce qui est terrible, c'est de voir arriver des jeunes qui peuvent compter sur un emprunt honorable de 200000€ mais que l'on ne pourra malheureusement pas servir. Le terrain plus la maison, ce sera trop...»

8000 catalogues

Autre boîte qui marche bien, c'est la Brainbox, société familiale implantée à Gesves. Le slogan de cette société est simple et n'a pas changé depuis près de trente ans: «J'installe moi-même mon électricité et je gagne 50%». «Ce qui est amusant, c'est qu'on commence à voir les enfants des premiers clients de mon papa», sourit Philippe Fondu. «On ne signe pas vraiment de contrat sur Batibouw. Mais on va distribuer 8000 catalogues et, dans la période qui suit, on a toujours un sérieux retour.»

Ce concept du «do it yourself», Brainbox l'applique dé-



Chez Baijot, on construit désormais 160 maisons par an. Et 2008 démarre joliment.

sormais au chauffage par le sol ou encore aux panneaux solaires. «Entre 2005 et 2007, notre chiffre d'affaires a augmenté de 50%», se réjouit le jeune patron.

Forte croissance à deux chiffres également pour l'entreprise florentaise Atelier métal. «En 2000, on a complètement changé notre optique», rappelle Jean-Philippe Benoît, le manager de cette société qui a fait de l'escalier design son marche-pied vers la réussite. «On fait désormais 12% de notre chiffre d'affaires en Flandre et 12 également en France. C'est là que l'on voit aussi notre potentiel de développement.» Attacher d'autres marchés, c'est aussi une manière efficace pour traverser sans trop de douleur une période qui s'annonce mois euphorique. ■



Brainbox a enregistré une croissance de 50% de son chiffre d'affaires