



A table, EN FAMILLE!

Casser les codes et créer des pièces de mobilier 100% wallonnes, c'est le pari réussi de deux cousins de la région de Liège à l'origine de la marque BANDI. Une cinquantaine d'ensembles (table et bancs) ont ainsi été vendus en 2017 et, cette année, la production devrait doubler.

↳ Cédric Wautier

Il y a parfois de belles histoires qui naissent d'une frustration. Il y a quatre ans, las d'arpenter les show-rooms à la recherche de bancs pour sa table de salon, Thomas Crucifix dessine lui-même la pièce qui lui convient et la fait ensuite construire chez un artisan voisin. « Je trouvais tout trop cher ou pas à mon goût, explique-t-il. Je voulais quelque chose de léger et d'une seule pièce. » L'homme n'a pourtant rien d'un designer puisqu'il est ingénieur commercial. Mais cette création toute personnelle séduit. « Rapidement, des amis, de la famille m'ont demandé où j'avais trouvé ce banc. Ils voulaient cela chez eux. Mais aussi une table pour leur terrasse. C'est là que je me suis dit qu'il y avait peut-être quelque chose à faire... ». Pour mener à bien ce projet, Thomas fait appel à son cousin, Olivier Collette, architecte de formation. Les deux hommes se complètent. L'un fourmille d'idées, l'autre est plus « terre à terre ». « Quand il a fallu réfléchir à des solutions techniques pour produire à grande échelle ou quand nous avons dû affiner certaines lignes pour améliorer le produit et réduire les coûts, les compétences d'Olivier se sont révélées très importantes », explique Thomas. Rapidement, un concept voit le jour. Créer une table et un banc uti-



lisables tant à l'extérieur qu'à l'intérieur. La gamme BANDI était née. « Regardez une terrasse avec un joli mobilier, ça embellit le tout, ça donne de la personnalité à l'ensemble. Je peux vous assurer que notre table blanche (la couleur la plus vendue, NDLR), sous un soleil estival, ça a de la gueule ! ».

Fabriquées chez nous

Mais les deux hommes vont plus loin dans leurs réflexions. Ces créations, ils les veulent relativement abordables, durables et, point essentiel, fabriquées en Wallonie. « Tout est produit près de chez nous et pas juste finalisé ici comme chez certains de nos concurrents, s'exclame Olivier. Nous sommes dans une région, Liège, qui a vécu par et pour le métal. Les outils existent, les connaissances sont là. Cette industrie et cet artisanat doivent se réinventer. Pourquoi fabriquer à l'étranger alors qu'on a un vrai potentiel ici ? ».

Durant plusieurs mois, les deux cousins dessinent, peaufinent et affinent le concept. Plusieurs sous-traitants les suivent et amènent eux aussi leur savoir-faire. « C'est incroyable de se rendre compte de ce que l'on peut faire ici, poursuit Olivier. Un exemple : un de nos fournisseurs a gardé une ancienne presse pour plier des tôles. Cette machine permet de faire ce que l'on veut. Les concurrents n'ont plus cette flexibilité ».

Rapidement, les deux compères se voient pourtant confrontés à la réalité du marché et aux coûts de production en Belgique. Loin de se décourager, ils adaptent leur produit et leurs critères de production. « Nous proposons de l'artisanat industriel, explique Olivier. Nous devons produire suffisamment pour réduire les coûts tout en gardant cette notion de « fait main ». Et Thomas de préciser : « C'est clair que dépenser 2.500 euros pour une table et 1.000 euros par banc, ça reste beaucoup d'argent. D'où le fait de travailler un design intemporel qui va vraiment embellir la terrasse ou le jardin. Et qui va durer ! ».

L'accent sur la qualité

Chaque table ou banc est construit en aluminium, matériau aussi fin, point de vue graphique, que robuste. Les peintures sont, elles aussi, de type industriel, gage d'une certaine longévité. « Nous avons vraiment voulu mettre l'accent sur la qualité. Ces peintures sont extrêmement résistantes. Regardez ce que certaines tables en bois moins chères deviennent après quelques années. Nous voulions vraiment éviter cela », conclut Olivier.

Aujourd'hui, la société séduit de plus en plus. Une cinquantaine d'ensembles (table et bancs) ont ainsi été vendus en 2017 et, cette année, la production devrait doubler. « Il y a une vraie tendance pour retrouver du haut de gamme produit chez nous, reprend Thomas. Une fierté d'avoir une pièce « made in Wallonia ». Nos clients le disent.



Ils cherchent du « local », tant pour la nourriture que pour les autres aspects de la vie quotidienne. Et la maison comme la déco font partie de la vie quotidienne.»

Séduire la Flandre ?

Autre argument qui explique peut-être le succès de la marque: le système de vente en circuit court et sans intermédiaire. « La marge prise par les intermédiaires n'aurait plus permis de rester dans une gamme de prix abordable, concède Olivier. Nous travaillons donc différemment. Les réseaux sociaux et le bouche à oreille sont aujourd'hui nos meilleurs alliés ». Et Thomas d'ajouter : « Nous nous amusons avec des campagnes un peu décalées. Si vous faites rire quelqu'un, vous gagnez probablement un client. Mais il est très important aussi que celui-ci puisse « toucher » la table, s'asseoir sur les bancs. C'est pour cela que nous travaillons avec des

ambassadeurs par région. Des enseignes, des marques, mais aussi des particuliers qui aiment nos produits et les montrent». Assis sur la terrasse de leur bureau, appuyés sur la dernière évolution de leur table, les deux associés voient l'avenir avec une certaine excitation. « Nous avons très envie d'aller démarcher en Flandre, de séduire le client flamand avec du « made in Wallonia », s'exclame Thomas. Le marché est bien plus important pour le haut de gamme, justifie Olivier. Nous aimerions également créer notre propre atelier de production. Jusque-là, nous n'avons pas pris de risque important en sous-traitant, mais il est clair que nous serons bientôt face à un choix ».

Dans la tête des deux hommes, d'autres évolutions de la gamme pourraient voir le jour. Mais pas question d'en savoir plus, les cousins se contentent d'un « On en parlera en temps voulu », ponctué d'un large sourire.

« La marge prise par les intermédiaires n'aurait plus permis de rester dans une gamme de prix abordable. Nous travaillons donc différemment. Les réseaux sociaux et le bouche à oreille sont aujourd'hui nos meilleurs alliés. »

WADD SPRL

Zone industrielle d'Awans
Rue de la Chaudronnerie 2
B-4340 Awans
+32 4 290 29 30

www.bandi.design

