

LIFTING POUR LE n°415

La mythique maison de bruxelloise **DEGAND** va faire peau neuve. Une mue qui durera plusieurs mois.

Trente-trois ans après son ouverture, ce temple bruxellois du style épousera encore plus pleinement la vision initiale de son propriétaire.

Les échafaudages ont enveloppé peu à peu le n° 415 de l'avenue Louise à Bruxelles. D'ici quelques minutes, la maison s'animera. Pierre Degand se trouve à son poste, derrière le comptoir, prêt comme un capitaine sur le pont à superviser, accueillir, conseiller... Entre volutes de fumée et sonneries de téléphones, les employés viennent tour à tour le saluer. Un ballet que les travaux viendront perturber d'ici peu. Mais Pierre Degand est loin de s'en émouvoir, conservant à plus de 60 ans, l'œil pétillant et le verbe généreux.

S'ARRÊTER OU POURSUIVRE ?

Tout le monde considère Degand comme l'une des plus belles maisons de style destinée aux hommes du monde. Était-il nécessaire de s'engager dans de longs mois de travaux ?

Pierre Degand : « J'avoue qu'il m'a fallu du temps pour prendre cette décision. Je me suis posé beaucoup de questions concernant l'avenir – peut-être ne devais-je rien changer, après tout. Je me suis même demandé si je n'allais pas tout vendre. Ou alors, je me remettais en selle et j'entreprenais quelque chose d'unique. Je suis perfectionniste et j'ai donc choisi de continuer. D'accord, la maison est belle mais n'est-il pas possible de l'améliorer ? Pourquoi ne pas lui offrir un lifting, la rendre plus désirable pour la clientèle, en faire un endroit exceptionnel loin des boutiques impersonnelles que l'on voit partout aujourd'hui ? »

Vous avez toujours affirmé que vous possédiez non pas une boutique mais une maison.

« Absolument. Ce ne sont pas des termes synonymes. Dans le monde actuel, il existe une multitude de boutiques mais peu de maisons. Aujourd'hui, les gens s'arrêtent surtout au prix et les marques se focalisent sur le marketing. Peu s'intéressent encore à la quintessence du produit – la qualité

TEXTE
SYLVESTRE
DEFONTAINE

**LES VRAIS VENDEURS, CEUX QUI CONSEILLEN,
ONT QUASI DISPARU. IL N'Y A PLUS QUE
DES DONNEURS DE PAQUETS QUI IGNORENT
TOUT DE CE QU'ILS VENDENT.**

du matériau et surtout de la fabrication. A mes débuts, les artisans, leaders de chaque gamme de produits, ne faisaient pas de publicité. C'était le produit lui-même qui la faisait. Il était l'expression d'un savoir, d'un savoir-faire, d'une passion. Et le client avait plaisir à acheter un article s'inscrivant dans la durée. Une philosophie devenue obsolète aujourd'hui mais qui anime encore quelques personnes. Cette clientèle-là fait confiance à une maison telle que la nôtre. Elle connaît

la valeur de nos conseils et salue notre intransigeance quant à la qualité. Cela procède de notre métier, de notre ADN. »

LE DÉFI PERMANENT

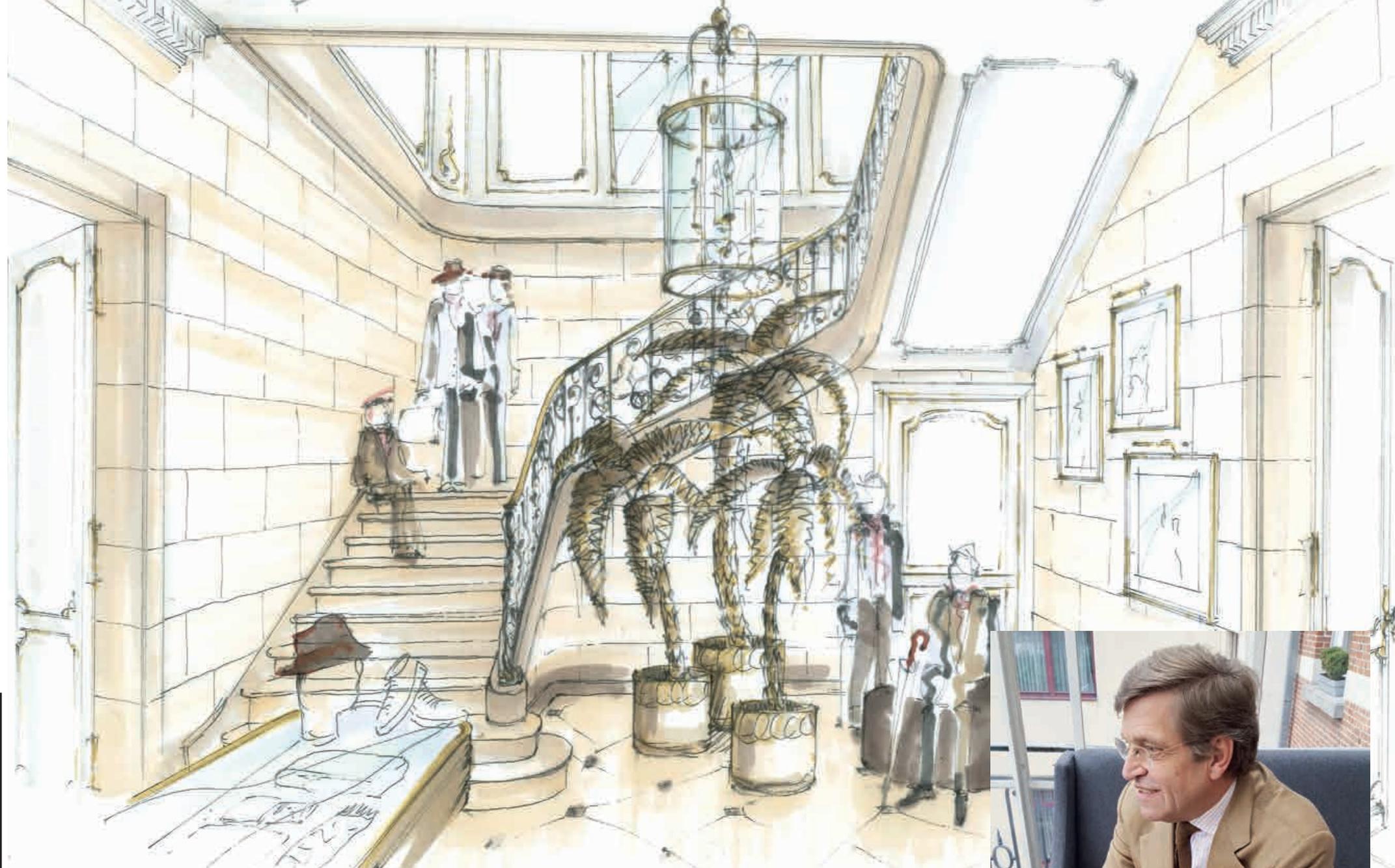
Lorsque vous avez acheté le bâtiment en 1983, était-ce déjà une maison au sens où vous l'entendez ?

« Elle l'est devenue peu à peu. Dès le début, j'ai eu la volonté de faire quelque chose de différent. Mais j'étais jeune. Il m'a fallu tout construire, en partant de zéro. Je n'étais pas connu et je n'avais donc la confiance ni des fournisseurs ni des clients. Mais j'ai eu le privilège de pouvoir acquérir ce bâtiment. Un achat déterminant. J'avais une vision assez claire de mon projet : je voulais offrir une architecture exceptionnelle aux produits élégants et de qualité que je vendrais. En d'autres termes, je voulais que le contenu et le contenant soient en parfaite adéquation. Après 33 ans, je vais enfin parachever l'ensemble. »

Précisément, quels travaux allez-vous réaliser ?

« Les conditions de travail du personnel vont être améliorées. Ainsi tous les ateliers seront installés sous les toits – pour ■■■

Pierre Degand :
« Cette rénovation
constitue un projet
très ambitieux ».





L'HÔTEL PARTICULIER, HIER ET AUJOURD'HUI

L'hôtel de maître qui abrite la maison Degand a été conçu par le Bruxellois Pierre De Groef en 1912. Il figure parmi les nombreuses réalisations de style Beaux-Arts que cet architecte a signées à Bruxelles, principalement dans le quartier de l'avenue Louise. Parmi les aménagements remarquables de cet hôtel particulier, on épinglera l'escalier à rampe en fer forgé et la coupole qui éclaire le hall d'entrée. Lorsque Pierre Degand l'a acquis en 1983, le lieu était inoccupé depuis quinze ans.

Cent cinq ans après sa conception, cet hôtel particulier va donc subir une cure de jeunesse. Le désir de rénovation chez Pierre Degand a mûri au gré de plusieurs rencontres. Ces travaux apparaissent dès lors aussi comme la concrétisation de liens noués au fil de trois décennies. Et comme un engagement de passionnés. L'exigence – d'autant plus élevée que le regard du maître des lieux est très exercé au détail – mais aussi la confiance en constituent le fil rouge.

Parmi les métiers impliqués dans ce chantier figure, bien sûr, le bureau d'architectes A3 Development dont ce n'est pas la première collaboration avec Pierre Degand puisque Christophe Legrand et son équipe ont signé précédemment le plans des départements Chaussures, Business et Sport ou Ricetti by Degand mais aussi de l'Emily Ristorante (devenue La Villa Emily), l'annexe gastronomique de la maison.

Outre Olivier Reynders et la firme Alexis – respectivement pour les travaux d'entreprise générale et de toiture –, des corps de métiers plus spécialisés sont également de la partie. Ainsi Dominique Desimpel, un passionné d'art et de décoration qui partage avec Pierre Degand l'amour des matières premières nobles, est un spécialiste de la pierre. A ce titre, il prendra soin des marbres de l'hôtel particulier.

Sylvie Van der Kelen mettra, elle, tout son savoir-faire au service des patines finales. Héritière d'une longue tradition de peinture décorative et de restauration, sa société SVK Art & Craft compte au rang de ses références la décoration des appartements du couple royal Philippe et Mathilde et d'une demeure princière à Londres mais aussi la restauration à l'identique d'un hôtel particulier du 16^e arrondissement à Paris. Entre autres.

CHEZ PIERRE DEGAND, LE DÉSIR DE RÉNOVATION EST NÉ DE PLUSIEURS RENCONTRES. CES TRAVAUX SONT AUSSI LA CONCRÉTISATION DE LIENS NOUÉS AU FIL DE TROIS DÉCENNIES.

■ ■ ■ L'instant, ils sont disséminés un peu partout. Et il est prévu un ascenseur digne de ce nom. La circulation dans le magasin sera fluidifiée afin que les clients n'aient plus à passer d'un recoin à l'autre. L'éclairage va être modifié et les peintures seront refaites. Il s'agit d'un projet ambitieux dont le résultat sera néanmoins très simple, très sobre. »

Vous semblez avoir besoin en permanence de défi.

« Cela fait monter mon taux d'adrénaline et mon désir de faire les choses d'une façon parfaite. Mais aujourd'hui, ce perfectionnisme se heurte à nombre de problèmes. Ainsi, trouver du personnel devient très compliqué. Les gens ne sont plus passionnés, ils n'ont plus la volonté d'apprendre. Les vrais vendeurs, ceux qui conseillent, ont pratiquement disparu. Il n'y a plus que des "donneurs de paquets" qui

La maison Degand. « Dans le monde actuel, il existe une multitude de boutiques mais peu de maisons. »

ignorent tout de ce qu'ils vendent. Je connais quelques soucis aussi avec certains de mes fournisseurs. Il m'est arrivé de me battre pour défendre une marque auprès de mes clients. Et elle a fini par être rachetée par un grand groupe financier qui la dénature. Il me faut donc recommencer le travail avec un nouveau produit, reprendre mon bâton de pèlerin pour le trouver. Cela demande du temps, de l'énergie. »

N'êtes-vous jamais las de tout cela ?

« Découragé, peut-être. Fatigué, jamais. Ce mot ne fait tout simplement pas partie de mon vocabulaire. » ■

www.degand.be