

« J'AI REPRIS SA MAISON »

Un artisan d'art soucieux de son patrimoine familial

Anne Jourdain

Michel Offerlé, *Patrons en France*

La Découverte | « Hors collection Sciences Humaines »

2017 | pages 457 à 468

ISBN 9782707190734

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/patrons-en-france--9782707190734-page-457.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

« J'ai repris sa Maison »

Un artisan d'art soucieux de son patrimoine familial

Anne Jourdain

Installé dans le 16^e arrondissement de Paris, Henry Réaumur a hérité de l'entreprise de tapisserie d'ameublement que sa grand-mère avait créée en 1943. Cet artisan de 54 ans emploie aujourd'hui une équipe de huit salariés, composée de six ouvriers tapissiers chargés de la garniture des sièges et de deux ouvriers tapissières s'occupant des travaux de couture¹. Très fier de sa « Maison », il se sent investi d'une grande mission : la préservation du patrimoine. En tant que tapissier décorateur, il entend ainsi participer à la restauration des patrimoines mobiliers nationaux. Mais le patrimoine à préserver est aussi le sien, c'est-à-dire celui que représente son entreprise familiale.

L'orientation traditionnelle de l'entreprise d'Henry Réaumur s'est affirmée avec les trois générations d'artisans qui l'ont dirigée. Dès l'origine, elle est dédiée à la restauration de mobilier et elle prend un tournant plus traditionnel lorsque le père d'Henry Réaumur succède à sa propre mère et commence à travailler pour les musées nationaux dans les années 1960. S'appuyant sur cet héritage familial, Henry Réaumur spécialise petit à petit son entreprise sur une niche haut de gamme valorisant les techniques artisanales ancestrales.

Pourtant, Henry Réaumur avoue en entretien qu'il n'a pas toujours voulu devenir tapissier comme sa grand-mère et son père. Son parcours

1. Les termes « tapissier » et « tapissière » renvoient à deux métiers distincts (mais néanmoins complémentaires) et non au sexe des individus qui exercent ces métiers, même s'ils étaient traditionnellement occupés par des professionnels de sexe opposé.

le confirme, en même temps qu'il témoigne d'un goût hérité pour le patrimoine : après son baccalauréat, il entre à l'École du Louvre pour suivre une formation d'historien de l'art avec l'idée de devenir antiquaire ou commissaire-priseur. Il raconte que l'un de ses professeurs, également conservateur au château de Fontainebleau pour lequel travaillait son père, le convainc alors de l'« exceptionnalité » des savoir-faire mis en œuvre au sein de l'entreprise paternelle. Il décide donc finalement de reprendre l'entreprise et se forme pour cela au métier de tapissier au sein même de l'atelier paternel qu'il fréquente depuis son enfance. Pris en charge par les ouvriers, il apprend les gestes d'un métier qu'il a toujours connu. Grâce aux compétences acquises lors de sa formation antérieure, il est néanmoins amené à s'occuper rapidement de la gestion de la maison. Cette tâche l'accapare totalement aujourd'hui : il passe la majorité de son temps auprès de ses clients (pour prendre des mesures, donner des conseils de décoration, établir des devis, etc.) et ne travaille désormais plus à l'atelier.

Lorsqu'il prend la suite de son père en 1985, à l'âge de 30 ans, Henry Réaumur décide de donner une orientation encore plus traditionnelle à l'entreprise familiale. Il le justifie par la conjoncture économique difficile des années 1980 qui voient le développement de grandes industries de la décoration telles qu'Ikea et donc celui d'une production peu durable et bon marché. Le positionnement de l'entreprise sur une niche d'artisanat haut de gamme, à travers le recours exclusif aux techniques ancestrales et le refus des techniques modernes, doit permettre d'éviter cette concurrence industrielle en se destinant à un marché plus spécifique. Cette stratégie de distinction est d'ordre économique mais aussi social : en s'adressant à une clientèle bourgeoise ou grande-bourgeoise (il cite au cours de l'entretien les Corsini, les Rothschild et les Vranken), il consolide une trajectoire d'ascension sociale et manifeste d'autant plus aisément ses goûts les plus conservateurs (en matières esthétique et culturelle notamment). Le choix de niche, qui s'est traduit par une réduction du nombre d'employés, apporte aujourd'hui une grande reconnaissance à l'entreprise qui effectue des travaux de restauration pour de nombreux musées et châteaux en plus des commandes réalisées pour les particuliers.

L'entreprise familiale – la « Maison » – est conçue par Henry Réaumur comme un patrimoine à préserver plutôt que comme une entreprise capitaliste. D'un point de vue juridique, elle correspond à une société à responsabilité limitée au capital social de 40 000 euros. L'attachement à cet héritage familial se traduit de multiples manières, par exemple le fait

qu'Henry Réaumur a décidé de conserver le prénom de son père devant le nom de famille associé à l'entreprise. C'est aussi une certaine éthique du métier artisanal qu'il entend valoriser à travers la direction de son entreprise. À plusieurs reprises au cours de l'entretien, il insiste sur le fait que la conception du travail bien fait prime l'appât du gain. Comme de nombreux artisans, il affirme ne pas compter ses heures (sous peine de ne pas trouver de demande pour ses services) et se sent pour cette raison lui-même « en dehors du circuit économique ». À maints égards, l'orientation qu'il donne à son entreprise rappelle la logique d'action budgétaire que Max Weber oppose à la logique lucrative capitaliste : alors que l'activité lucrative repose sur « une attitude consistant à s'orienter en fonction des chances d'un gain (...) en vue de réaliser un profit », l'activité budgétaire vise, quant à elle, à « couvrir des besoins budgétaires » (Weber, 1921, p. 137). La direction du tapissier ressemble ainsi davantage à l'administration budgétaire d'un patrimoine qu'à la gestion capitaliste d'une entreprise (Jourdain, 2014a).

L'orientation budgétaire et patrimoniale de l'entreprise n'empêche pas la recherche de profits, nécessaires à la couverture des besoins budgétaires. Henry Réaumur explique ainsi que si la vente des heures de travail des tapissiers ne suffit pas à couvrir ces besoins, la simple revente de tissu lui permet en revanche de réaliser des marges de bénéfice essentielles au fonctionnement de son entreprise. L'enquête s'étonne lui-même : « Si on vit bien c'est grâce aux bénéfiques qu'on fait sur ce que l'on ne fait pas, en fait ! » À l'occasion de son activité de tapissier, Henry Réaumur a pu saisir un écart de prix entre un espace où il achète du tissu et un espace où il le revend plus cher². Cette diversification des sources de profit contribue *in fine* au soutien de l'activité principale de tapisserie et permet à l'entreprise d'afficher un chiffre d'affaires de 895 000 euros en 2012.

Le discours d'Henry Réaumur est tout entier construit autour de la nécessaire défense du patrimoine, désignant par là le patrimoine immatériel (les savoir-faire artisanaux) mais aussi et surtout le patrimoine matériel (le mobilier). Le tapissier estime ainsi que certains objets comme les fauteuils qu'il restaure ont une valeur liée à leur ancienneté et que tout doit être mis en œuvre pour les conserver. La valeur qu'il accorde au patrimoine mobilier le conduit à adopter un discours moralisateur vis-à-vis de ses clients : « On n'est rien dans la vie du siège. On ne fait

2. En ce sens, Henry se fait entrepreneur au sens d'Israël Kirzner (KIRZNER, 1973). Sur cette question, voir JOURDAIN, 2014b.

que passer dans la vie du meuble. Donc vous n'avez aucun droit sur votre siège. (...) Vous vous devez de le restaurer parce qu'il était là bien avant vous. »

L'investissement d'Henry Réaumur dans la défense du patrimoine se traduit par différents engagements institutionnels. Sa maison dispose du label « Entreprise du Patrimoine Vivant » qui valorise des entreprises françaises aux savoir-faire reconnus. Surtout, il a participé à la création en 1993 des Grands Ateliers de France, une association visant à promouvoir les « savoir-faire d'exception » de ses soixante-cinq membres artisans triés sur le volet. Cette association, dont il a été président, est notamment investie dans une démarche de sensibilisation vis-à-vis de la nécessité de préserver le patrimoine (matériel et immatériel). En plus des expositions qu'elle organise ponctuellement, elle met en place des visites d'ateliers pour mieux faire connaître les exigences des métiers artisanaux et pour intéresser davantage les clients à la restauration de leur patrimoine mobilier. Pour le tapissier, les réunions et événements de l'association sont aussi des occasions de développer une sociabilité professionnelle et amicale : « On est heureux de se retrouver entre nous, de parler de la même chose et d'expliquer ça aux autres. »

À travers son engagement pour la valorisation du patrimoine, Henry Réaumur défend simultanément la place de son entreprise sur le marché, son statut social, sa culture et ses goûts (issus notamment de sa socialisation familiale). La direction de son entreprise se trouve ainsi prise – ou « encadrée », pour reprendre un terme de sociologie économique (Granovetter, 1985) – dans une multitude de sphères (économique, sociale, culturelle, politique...) dont aucune ne peut rendre compte à elle seule des actions menées par l'artisan chef d'entreprise.

ENTRETIEN

Du père au fils : la reprise de la Maison

J'aimerais savoir comment vous êtes devenu tapissier et que vous me racontiez votre parcours.

Déjà, c'est une entreprise familiale. C'est-à-dire que la Maison a été créée par ma grand-mère qui est tapissière. Après ça a été mon père. Et en fait moi je suis tombé dedans quand j'étais petit, mais je me destinais pas du tout à ça, bizarrement. C'est-à-dire qu'après le bac, je suis rentré à l'École du Louvre et j'ai fait une formation d'historien d'art

et je pensais être antiquaire ou commissaire-priseur. Mais le droit ne m'intéressait pas plus que ça. Et en fait c'est mon professeur à l'École du Louvre, qui était conservateur du château de Fontainebleau, et il se trouve que mon père travaillait pour Fontainebleau, qui m'a dit un jour : « Vous savez, votre père il a quand même une très belle maison qui fait des très belles choses et derrière lui, il n'y a pas grand monde et ça serait dommage que vous ne vous intéressiez pas à cette maison. » Et c'est le fait que ce professeur me parle de la Maison de mon père qui a fait que je me suis intéressé. Parce que je savais qu'il faisait ça, je venais quand j'étais petit à l'atelier voir les choses, je voyais de très beaux meubles, je voyais de très belles choses, mais je réalisais pas que c'était tellement exceptionnel. J'avais pas pris conscience de ça du tout.

Vous n'aviez pas envisagé du tout de prendre la suite ?

Pas une seconde. Mon père, quand j'avais 15 ans, il m'avait dit un jour : « est-ce que ça te plairait de faire le métier que je fais ? ». Je lui avais dit : « ça, jamais ! ». Et ça lui a été un coup de poignard dans le dos, enfin dans le dos, au contraire en plein le ventre, hein ! De face ! Et jamais j'aurais imaginé à l'âge de 15 ans faire ça. Et en fait c'est ce professeur qui m'a ouvert les yeux. À partir de là, je me suis intéressé à la Maison, j'ai commencé à apprendre le métier. Et puis, bah j'ai repris la suite assez vite puisque...

Vous n'aviez pas de frères et sœurs qui... ?

J'avais des frères mais qui ne s'y intéressaient pas. Et vraiment le déclic ça a été ce professeur. Bon ça, c'est pour vous dire comment je suis arrivé dans ce métier. Maintenant, la Maison, comme je vous l'ai dit, a été créée par ma grand-mère, mais elle a été tout à fait développée par mon père qui lui avait ce qu'on appelle une très bonne main. Donc il avait l'art de trouver la bonne proportion pour garnir un siège. Et donc il a été repéré par celui qui était son professeur. Et quand dans les années 1960 il y a eu des restaurations à faire à Malmaison et à Fontainebleau, son professeur l'avait repéré et a dit : « voilà, il y a untel qui est pas mal, ça serait intéressant de lui confier des choses ». Et petit à petit, mon père a commencé à travailler pour des musées. Travaillant pour des musées, il a travaillé pour des collectionneurs aussi. Et puis ça a développé tout un réseau de musées : Malmaison, Fontainebleau, Compiègne un petit peu, Versailles, et puis voilà ça s'est développé. Mais la maison a été beaucoup plus importante dans les années 1970, où tout marchait bien pour tout le monde d'ailleurs, et puis elle a subi la crise comme tout

le monde et donc elle a redégringolé. Et aujourd'hui, bah maintenant elle se porte bien on va dire, mais tout ça ça reste, comme vous l'avez vu je pense avec tous les artisans, c'est des métiers très fragiles, et nous on fait partie de ceux-là. On n'est vraiment pas dans l'essentiel. On est vraiment dans, pas seulement le luxe, mais c'est l'entretien du patrimoine et l'entretien du patrimoine c'est pas forcément du luxe, mais c'est pas forcément urgent. Aujourd'hui il y a une crise économique, les gens qui ont des rideaux déchirés, bon ça c'est plus de la déco, mais s'ils ont un canapé très beau à refaire, ils vont pas choisir de le faire en ce moment. Ils vont attendre deux ans. Et même si la crise dure cinq ans, ils attendront cinq ans.

[Interruption téléphonique.]

Comment vous avez été formé ? Avec votre père ?

Alors j'ai été formé avec mon père, en fait.

Et comment ça s'est passé, cette formation ?

Très bien. C'est-à-dire qu'il y avait ici des piliers dans la Maison qui étaient là depuis toujours, ils m'avaient connu tout petit, qui m'ont pris en main, qui m'ont formé, qui m'ont appris le métier. Et puis, très vite en fait, très vite moi j'ai dû m'occuper un peu de la gestion de la Maison, c'est-à-dire de tout ce qui est comptabilité. Et puis alors on est dans un métier où il n'y a pas seulement la partie atelier et la partie administrative. Il y a toutes les relations avec les clients qui se font à l'extérieur. Je dois aller chez les gens, dans leur appartement, regarder les meubles, regarder l'ambiance de la maison, leurs goûts. Je reviens, je fais un devis de travail que je leur envoie. Ils l'acceptent ou ils le refusent. S'ils acceptent, moi après il faut que j'y retourne pour présenter des échantillons de tissus, présenter des échantillons de passementerie. Si ça ne leur plaît pas, il faut que j'y retourne à nouveau. Vous voyez, tout ça pour un fauteuil.

Donc vous êtes souvent en déplacement.

Donc je suis toute la journée dehors. Je passe vraiment toutes mes journées dehors. Aujourd'hui, je ne travaille pas du tout du tout à l'atelier et ça fait vingt ans que je ne travaille plus du tout du tout à l'atelier.

Ah ! Aujourd'hui, vous ne travaillez absolument plus du tout à l'atelier.

Mais non. Parce que entre le temps que je passe pour... Et puis les clients ne sont plus là. Les clients, enfin il y en a évidemment à Paris, mais là on a eu un très gros chantier en Auvergne, on a eu un très gros

chantier à Reims, on a eu un chantier à Luxembourg, je vous dis : aux États-Unis, en Suisse...

Donc à chaque fois vous vous déplacez, même aux États-Unis ?

Tout le temps. Tout le temps. Oui, oui. Et puis même les gens de l'atelier, ils me suivent. On part. Quand on a des installations de rideaux, on part à trois ou quatre pour installer des choses. Voilà.

C'est la plus grosse partie de votre travail finalement ?

Bah moi oui. La plus grosse partie c'est la relation avec les clients. Parce qu'il y a un rôle, si on veut, c'est pour faire une image, mais de décorateur. Moi je ne me considère pas du tout décorateur. Le tapissier vraiment il a un rôle de conseil. Et il avait déjà au XVIII^e un rôle de conseil. Le tapissier est au XVIII^e siècle ce que l'on appellerait aujourd'hui l'architecte d'intérieur. Il ne faisait pas que vendre du chiffon. Il vendait aussi des meubles d'ébénisterie, des porcelaines pour poser dessus, des choses comme ça. C'était vraiment l'architecte d'intérieur. Mais parce que le tissu était ce qu'il y avait de plus luxueux au XVIII^e et au XVII^e. C'est ce qui coûtait le plus cher. Aujourd'hui, ce qui va coûter cher c'est l'achat du mobilier, on va payer à prix d'or un mobilier XVIII^e, on va payer cher la dorure, parce que là aussi c'est du travail qu'on fait sur le bois donc on a l'impression qu'on entretient le patrimoine. Et puis après on va dire : le tissu c'est secondaire, et puis le travail du tapissier alors là on n'en parle même pas. Et en fait, c'est complètement l'inverse du XVIII^e. Le bois ne comptait pas. Ce qu'on voulait c'est, si vous voulez, un cadre pour présenter une belle étoffe.

Quand vous vous êtes formé, c'était ici à l'atelier ?

Oui, à l'atelier.

Combien de temps vous avez mis... ?

Deux ans. Le temps de formation ici, ça a été deux ans. Pendant deux ans j'ai travaillé beaucoup dans l'atelier pour apprendre les différentes techniques.

J'imagine que ça devait être quand même un gros changement, parce que passer de l'École du Louvre à quelque chose qui est un peu plus manuel, c'est un travail complètement différent.

C'était en plus, je vous dis, complètement inattendu. Complètement différent. Alors après, si vous voulez, je me suis dit : je change de voie.

On va dire que je viens d'une branche un peu intellectuelle et que je suis passé à une branche manuelle. Et en fait, je me suis rendu compte que tout ça se mariait bien. Parce que mon père étant très axé dans le travail de musée, on devait faire beaucoup de travail de restauration avec des recherches d'archives, des choses comme ça. Et donc ma formation à l'École du Louvre m'a vraiment servi et me sert vraiment mais tous les jours. Tous les jours dans mon travail ça me sert.

Pour faire des recherches sur les tissus...

Oui, oui, oui. Et puis aujourd'hui bon ben là il y a une équipe, comme il y a toujours eu, très efficace, très compétente.

Comment ça s'est passé ? Vous avez pris la direction de l'entreprise à quel moment ?

Moi j'ai voulu le plus lentement possible parce que je ne voulais surtout pas que ça change. Tout le monde connaissait mon père qui avait une assez forte personnalité. Les gens l'aimaient beaucoup, connaissaient ses connaissances dans son métier, ses qualités. Et je me suis dit : il ne faut surtout pas que je sois le petit jeune qui vient, le fils, bon... Donc déjà je n'ai pas changé le nom : ça s'appelle toujours la Maison Jean Réaumur, ça ne s'appelle pas Henry Réaumur comme je suis Henry Réaumur, mais c'est lui, j'ai repris sa Maison. Je voulais pas de changement, je voulais qu'on continue de travailler de la façon la plus traditionnelle, voire encore plus traditionnelle, donc on a au contraire développé ce côté-là.

C'est-à-dire, « encore plus traditionnelle » ?

C'est-à-dire que mon père, si un client lui demandait de faire des canapés modernes, on faisait des canapés modernes en utilisant des techniques plus modernes. Et nous on est revenus vraiment sur des techniques plus traditionnelles. Et même si on nous demande un canapé moderne, on va le faire comme si c'était un bois xviii^e. C'est-à-dire qu'on va réutiliser le crin animal, on va réutiliser toutes les techniques anciennes. Et on défend vraiment le travail traditionnel, le goût du beau, du travail bien fait.

Et pourquoi avoir voulu axer davantage, par rapport à votre père justement, sur les techniques traditionnelles ?

Parce que moi je suis arrivé en... on va dire 1985 à peu près. C'est la grande période d'Ikea, de tous ces trucs-là. Je veux dire : tous les gens

découvraient toutes ces maisons, C'est-à-dire le « on achète, on jette ». Et je me suis dit : « nous, on est dans un créneau où inévitablement on est plus cher ». Bon, des tapissiers, c'est pas un métier rare, il y en a plein. Donc il y a ceux qui font un travail honnête mais moyen et il y a nous qui faisons un travail... Enfin nous. Pas nous Réaumur, je veux dire il y en a d'autres avec d'autres créneaux. Mais il y a quoi ? Il y a cinq tapissiers à Paris qui font ce genre de travail-là. Et alors honnête aussi hein (rire) mais plus pointilleux. Plus qualité si vous voulez. Et je me suis dit : à l'heure où tout le monde découvre en effet que l'on peut avoir un canapé à 500 euros, nous on ne pourra pas lutter. C'est pas parce qu'on arrivera à le vendre 2 000 euros ou 3 000. Donc il vaut mieux qu'on le vende 7 000 euros mais que ça n'ait rien à voir. Et donc je me suis dit : plutôt que d'être dans une gamme moyenne, il vaut mieux continuer à aller encore plus haut et dire voilà : on a le droit d'aller chez Ikea et d'acheter pas cher mais si vous voulez quelque chose de vraiment bien fait pour vous, de façon très artisanale, nous on vous propose ça. Je me suis dit qu'on n'arriverait jamais à être dans une gamme moyenne. Parce qu'on n'avait pas l'habitude de ça. Or, il y avait déjà plein de tapissiers qui faisaient des choses moyennes. Donc s'il y avait quelque chose à développer, étant donné que c'était difficile, fallait plutôt aller dans la qualité. Je ne veux pas dire luxe, mais ça marche avec. Mais luxe veut dire cher. Mais quand on dit cher, en fait c'est vrai que ce que l'on fait est cher. Mais je pense que le rapport entre... enfin si l'on regarde le temps que l'on passe et ce qu'on demande, on gagne beaucoup moins notre vie que ceux qui font un travail fait à la va-vite : ils vont passer un quart de notre temps et ils vont demander 20 % de moins que nous. Donc au bout du compte, c'est beaucoup plus rentable. Ce que l'on fait n'est certainement pas... Le choix c'est certainement pas la rentabilité. C'est vraiment le choix de faire quelque chose que l'on ait plaisir à faire et qui corresponde à une éthique.

L'économie de la Maison

Et aujourd'hui vous avez combien d'employés ?

Nous sommes huit. Ce qui est déjà pas mal pour un atelier de tapisserie. Bon, à Paris il y a une grosse maison qui s'appelle Jean-Louis Brun qui marche très bien et qui travaille beaucoup avec surtout un gros décorateur qui est une locomotive. Donc là ils sont une trentaine

là-dedans. C'est une très grosse entreprise. On doit être les seconds ou troisièmes à Paris. En quantité de tapissiers qui travaillent. (...)

Le devis, comment vous faites pour l'établir ?

Alors je prépare le devis ici en fonction du temps qui va être passé. Donc on a un prix horaire. J'essaye d'évaluer les temps. Bien souvent, et je pense que ça, si vous avez fait une étude un petit peu des différents métiers, bah on a tous un prix horaire, donc on sait qu'on va passer trois heures pour dégarnir le fauteuil, qu'on multiplie par le temps horaire et puis on se dit : ouais... Alors trois heures ça va, mais hier par exemple on a dégarni un fauteuil qui avait été fait avec une agrafeuse et donc François a quand même passé huit heures et demie pour dégarnir un fauteuil. Il est évident que si on prend le temps horaire, qu'on multiplie par huit heures et demie, je ne peux pas vous demander 500 euros pour dégarnir un siège. Vous ne seriez jamais d'accord. Vous diriez : « attendez, c'est pas encore commencé, j'en ai déjà pour 500 euros ». Et c'est pourtant ce que ça devrait coûter. Donc la plupart du temps, quand on commence à faire les devis, on prend notre calculette, on fait le total et on dit : « ah non, je ne peux pas demander si cher ». Alors si j'arrive à 2000 euros pour son fauteuil, je vais mettre 1 800. Mais au bout du compte, quand on va faire le travail, non seulement on aura passé ça mais comme on aime ce qu'on fait on va plutôt passer encore plus de temps. Donc nous tapissiers nous n'arrivons pas du tout à vivre du travail manuel, mais que parce qu'à côté de ça on vend du tissu. C'est-à-dire que quand on fait des rideaux on va vendre 12 mètres de tissu, on va vendre de la passementerie. Et là on gagne notre vie, on a une marge, une marge de bénéfice direct, sur laquelle nous, on ne fait rien. C'est-à-dire on achète du tissu, on va le revendre plus cher. Donc là on a une marge bénéficiaire qui nous sauve. Parce que si on devait vendre uniquement nos heures... Moi j'admire les ébénistes qui arrivent à vendre leurs heures. Parce que ce n'est pas le bois qu'ils vendent qui va leur rapporter quelque chose. Nous, on a le tissu et ça permet d'apporter de l'oxygène. Si on vit bien c'est grâce aux bénéfices qu'on fait sur ce que l'on ne fait pas, en fait ! Parce que notre travail on n'arrive pas à le vendre le prix qu'il coûte. Parce que les gens ne comprendraient pas. Attendez, cette dame qui nous a apporté un petit fauteuil, comment peut-elle savoir ? Il faudrait qu'elle reste à côté de François, hier elle aurait dû rester à côté de François pendant huit heures et demie parce que hier effectivement il a passé huit heures et demie. Et il n'est pas question de le payer moins. Mais si elle est pas là, si je lui dis : « Vous

savez, on a passé huit heures et demie à dégarnir votre fauteuil », elle va dire : « Attendez, je l'aurais fait plus vite, moi ! » C'est ce qu'elle va me répondre. Et ça c'est le gros problème de l'artisanat. C'est qu'on passe toujours beaucoup d'heures et qu'on ne peut pas toujours compter nos heures. Donc on est un peu en dehors du circuit économique, si vous voulez. Et puis, même en cas de contrôle, c'est scabreux. Parce qu'on peut se dire : « Pourquoi vous ne facturez que ces prix-là les heures que vous passez ? » Alors nous on part du principe que voilà, l'important c'est que l'entreprise marche, l'idée c'est pas d'être millionnaire, c'est de se faire plaisir et de faire tourner une boîte et qu'on s'en tire et qu'on en vive agréablement. Moi c'est ça mon idée. C'est pas vraiment de faire du gain, du gain, du gain. Il faut faire les choses bien. C'est ça notre truc.

Et les matériaux, ça coûte cher ou pas ?

Les matériaux coûtent assez cher. Mais c'est aujourd'hui pas le matériau qui coûte le plus cher. Le crin animal coûte cher, on le fait venir de Hongrie, il coûte cher, mais dans un fauteuil il y a quoi ? Il y a 5 kilos de crin animal. Alors même si c'est cher, c'est rien à côté des 50 heures de travail. Donc ça, ça ne compte pas. Donc c'est pour ça que tant qu'à le faire, puisque aujourd'hui c'est la main-d'œuvre qui coûte le plus cher, autant le faire avec des beaux matériaux, autant le faire comme ça devrait être fait. Parce ça dure... La différence elle est... Après si vous faites un fauteuil en mousse il va durer cinq ans ou dix ans, bon, si vous le faites en crin il va durer cent ans. Mais aujourd'hui ce n'est pas un argument de vente. Vous ne pouvez pas dire aux gens : « bah votre fauteuil il est parti pour cent ans ». « Non, ça ne m'intéresse pas : dans cent ans je ne serai plus là et puis j'aurai peut-être envie d'en changer entre-temps. » Mais en même temps on a un siège qui était là depuis très longtemps. Faut se dire qu'on est un maillon dans une chaîne, quand on parle de sièges anciens, on est un maillon dans une chaîne. C'est-à-dire que le siège il a deux cents ans et il sera sûrement là encore dans deux cents ans, enfin je l'espère en tout cas. Donc on n'est rien dans la vie du siège. On ne fait que passer dans la vie du meuble. Donc vous n'avez aucun droit sur votre siège. Quand les gens me disent : « Ah bah oui mais dites-moi mon siège il ne vaut pas tant », moi je leur fais comprendre que c'est vrai que quelquefois on dépasse la valeur du meuble, mais qu'est-ce qu'on va en faire ? On ne va pas en faire du petit bois, de ce siège, il a deux cents ans. C'est pas de chance, ça tombe sur vous. Mais vous vous devez de le restaurer parce qu'il était là bien avant vous, il sera là bien après. Il faut le transmettre. Et quand vous vous achetez un imperméable, vous n'allez

pas vous dire : « Je l'achète mais est-ce que demain je pourrai le vendre le même prix ou plus cher ? » Donc vous allez acheter votre imperméable pour vous faire plaisir. Bah votre fauteuil il faut vous dire : « Je me fais plaisir et je le remets en état pour le transmettre. » Et peu importe que ça coûte un peu plus cher que sa valeur dans votre porte-monnaie. Vous l'oublierez parce que vous aurez la satisfaction de le transmettre. Ça ne passe pas toujours, hein ! (rire)

Ah oui ?

Non, non, ça ne passe pas toujours. Bah vous vous êtes peut-être convaincue parce que justement vous n'avez pas à sortir cet argent-là de votre porte-monnaie... Mais c'est ce qu'on devrait se dire. On devrait se dire : on n'est rien dans la vie d'un objet.

Et vous avez souvent, parfois, des refus de devis ?

Ah oui ! Ah oui oui oui. Plus de refus que d'acceptations.

Ah oui ?

Ah oui. Moi je fais beaucoup plus de devis que... Je pense que 25 % des devis sont acceptés.

Ah oui seulement, d'accord ! J'aurais pensé que si les gens étaient déjà dans la démarche de restaurer...

Non. Et puis il y a plein de gens qui font plusieurs devis. Plein de gens. Et quand les gens ont un très gros meuble et alors ils nous font confiance et ils disent : « L'ébénisterie oui, mais Pierre Dupond il est cher. » Alors là je dis : « Mais votre siège est très lourd. Si vous devez le faire restaurer, si ce n'est pas Pierre Dupond, vous allez le confier à Paul Lebourg, vous allez le confier à Germond Marconnet, vous allez de toute façon à un très bon ébéniste. Vous allez pas le donner à un type du coin de la rue qui va vous faire un recollage et vous faire un vernis au pistolet. Vous n'avez pas le droit. Donc vous allez déranger un autre qui a certainement d'autres choses à faire pour avoir une fourchette de prix qui va varier de l'ordre de 5 %. Donc je crois qu'il vaut mieux faire confiance à celui que vous avez vu et puis voilà. » Ça ne sert à rien, il faut arrêter. On est beaucoup trop dans un système où on ne pense qu'à l'argent, qu'à économiser un euro, dix euros, trente euros... Pfff ! Quelle importance sur un siège ancien ?