

**145** Le nombre de  
maisons bâties  
l'an dernier par Maisons  
Baijot, de Gedinne,  
qui arrive à Arlon.

# Maisons Baijot jette l'ancre au Sud

L'entreprise de construction de Patignies (Gedinne) a inauguré une nouvelle maison-témoin à Weyler (Arlon) et vise aussi le marché grand-ducal.

● Philippe COLLING

Pour Maisons Baijot, qui a renforcé fin de l'année dernière son ancrage en Sud-Luxembourg, l'accès au logement pour tous n'est pas un vain mot. C'est même le nouveau slogan de l'entreprise dont le siège social est basé à Patignies (Gedinne): «Maison à basse énergie, traditionnelle ou à petit budget, qu'importe votre choix, la qualité est toujours là». «Nos clients ne sont pas des numéros, mais des noms de famille, insiste Valéry Bougard, directeur commercial à Weyler (Arlon) où la société a construit sa dernière maison-témoin, inaugurée en octobre, le long de la N 81, à un jet de pierre de l'autoroute E 411.

Aujourd'hui, l'entreprise de Gedinne emploie une centaine de personnes. L'an dernier, Maisons Baijot a bâti 145 maisons unifamiliales et, après le Namurois, le Hainaut, le Brabant wallon et le Luxembourg, s'apprête à pénétrer progressivement le marché grand-ducal.

La nouvelle maison-expo de Weyler, inaugurée parallèle-



Valéry Bougard: «Le mois de janvier 2009 a été le meilleur mois de janvier depuis la création de notre société.»

ment à celle de Villers-la-Ville, dans le Brabant, est le signe tangible de cette ouverture. «Le Grand-Duché entre bien entendu dans nos projets, comme cet ancrage à Arlon, une région qui nous est chère. Il y a quelques années, nous avons signé nos premiers contrats aux Salons du bâtiment de Libramont et d'Arlon. Cependant, quoi qu'il arrive, nous resterons une entreprise à dimension humaine.»

## L'esprit de famille

La confiance reste la clé du succès, surtout en ces temps de crise. «Quelles entreprises ont trinqué avec la crise? Celles dont le passif manque de transparence, poursuit M. Bougard. Les clients sont davantage attentifs qu'auparavant dans leurs choix, notamment quant

« Nous voulons satisfaire le client en fonction du budget dont il dispose. »

au choix de l'entreprise à laquelle ils confient leur projet. Nous travaillons à 100 % sur fonds propres. Notre optique n'est pas de faire du chiffre pour faire du chiffre. Nous voulons satisfaire le client en fonction du budget dont il dispose, et non l'inverse! Et c'est possible. Par exemple, si nous faisons du clé sur porte, le client reste libre de réaliser

certaines postes lui-même.»

Et, crise ou pas, la formule porte ses fruits. «Après 2007 et 2008 qui ont été des années record, le mois de janvier 2009 a été le meilleur mois de janvier depuis la création de notre société.»

Chez Baijot, on travaille en famille. Joseph a fondé l'entreprise en 1985. S'il a aujourd'hui pris sa retraite, ses fils, Dany et Jean-Pol, tiennent le gouvernail. D'autres membres de la famille ont rejoint l'équipage, et des proches. MB revendique d'ailleurs cet esprit de famille. Comme l'entreprise met un point d'honneur à voir ses ouvriers rallier la base chaque soir, «pour être tenus informés de la progression de chaque chantier au quotidien». Une vraie famille, on vous dit. ■

## VITE DIT

**Boulangier** Joseph Baijot, qui a engagé ses deux premiers ouvriers en 1985, était jusque-là boulangier. Maisons Baijot a grandi dans son esprit comme un challenge. «Nous avons certes grandi, mais à un rythme raisonnable, mesuré, calculé, en conservant la maîtrise de tous les aspects de notre métier.» Ainsi, MB ne fait jamais appel à des soustraitants.

**Gazelles** En 2007, Maisons Baijot s'est illustrée, et pas un peu, au renommé classement «Gazelles» du magazine *Trends-Tendances*. La société de Gedinne y a obtenu la première place de la catégorie «Moyennes entreprises» pour sa province.

**Budget** Valéry Bougard, directeur commercial de MB à Arlon, se souvient de ce client venu lui soumettre son projet. «C'était à un Salon du bâtiment dans le Borinage. Ce monsieur avait un budget de 135 000 €, achat du terrain compris. Chez Baijot, nous partons toujours du budget pour bâtir le projet. Et nous y avons réussi, dès lors que le client a mis la main à la pâte pour certains postes et qu'on pouvait jouer sur la volumétrie.»

Par contre, mieux vaut prévenir: 135 000 € en Sud-Luxembourg, c'est quand même un peu juste.