



Dallage fabriqué et posé par la Marbrerie Provençale, qui a su élargir sa palette de marbrier, bien au-delà du "simple" plan de travail de cuisine.

un marbrier à la marge...

par Claude Gargi

Denis Riocreux, dirige la Marbrerie Provençale installée à Cagnes-sur-Mer, en ayant le souci premier de protéger sa marge de production, quitte à perdre du chiffre d'affaires. Une stratégie qu'il peut assumer grâce à la diversité de son savoir-faire de marbrier de décoration. Parler métier avec Denis Riocreux est un réel plaisir, tant sur la forme que sur le fond. Une faconde très méditerranéenne pour ce stéphanois d'origine, et un discours non convenu, qui tranche. Le marché de la Côte d'Azur, sur lequel il exerce depuis plus de 25 ans, "est sûrement potentiellement le plus beau marché de France, le problème c'est que tous les marbriers de France et quelques uns de nos voisins y travaillent ponctuellement, ce qui en fait sans doute le marché le plus difficile..."

Et tant que le marché portait la demande, tout le monde y trouvait son compte, jusqu'à la crise de la fin des années 2000. Sur un marché extrêmement concurrentiel, les difficultés ont entraîné une forte baisse des prix, notamment sur les plans de travail de cuisine. "Dans ce domaine, nous avons peut-être aujourd'hui les prix les plus bas de France..." estime Denis Riocreux.

Face à cette situation, la Marbrerie Provençale n'a pas hésité à sacrifier une part de son chiffre d'affaires, mais a pu garder l'ensemble de son personnel, en conservant, voire en améliorant ses marges. "Nous sommes tous acteurs de notre marché, reprend Denis Riocreux. Même sur un marché dépressif, nous avons choisi de maintenir nos prix, et même de les augmenter, justement pour compenser la baisse d'activité..." Une stratégie risquée, mais pleinement assumée par Denis Riocreux, qui a dû l'expliquer à son personnel, inquiet devant la baisse du volume d'activité et même quelques périodes de chômage partiel.

Si le plan de travail de cuisine représentait une part majeure de son chiffre d'affaires, jusqu'à 80 % certaines années, la Marbrerie Provençale a su se redéployer sur d'autres secteurs, notamment les aménagements de salle de bains, les escaliers, les revêtements de façade ou les dallages spéciaux qu'elle fabrique dans ses ateliers de Cagnes-sur-Mer.

Marbrier jusqu'au bout des ongles, Denis Riocreux aime le travail de la pierre. "Mon trip, c'est de fabriquer. Celui qui possède le savoir-faire a les cartes en mains et dis-



Denis Riocreux dans le showroom de la Marbrerie Provençale à Cagnes-sur-Mer.



entreprise un marbrier à la marge...

pose d'une plus grande liberté d'action..." Et le marché de la Côte d'Azur, même très courtisé, donne quand même l'occasion de réaliser des aménagements de qualité, haut de gamme ou hors norme.

Son showroom est un autre témoignage de la spécificité de ce marbrier, qui, dans les années 80 déjà, suivaient les stages de créativité et de technique de métier, dispensés par Robert Reininger pour le funéraire ou Jean-Claude Lambrot pour la gravure. L'espace conçu par Denis Riocreux avec l'aide de son épouse, architecte, est justement le reflet de cet esprit créatif et de cette maîtrise professionnelle. Original dans sa forme, il est aussi fait pour que le client choi-

sisse en toute connaissance de cause son matériau, sa finition, la forme du chant, jusqu'à la position des joints, ou l'efficacité d'un égouttoir. Son atelier est de la même veine, remarquablement équipé, et optimisé.

Denis Riocreux est d'une totale lucidité sur le métier en général, ses évolutions, ses travers même. Il en fait fi, trace son chemin avec une idée précise de ce qu'il doit faire, en refusant de tout sacrifier sur le sacro-saint autel de la progression du chiffre d'affaires...

Même parfaitement ancrée dans la réalité du marché, la Marbrerie Provençale n'est pas tout à fait une marbrerie comme les autres. Ce n'est pas la faute de Denis Riocreux, c'est grâce à lui.



La Marbrerie Provençale a optimisé ses surfaces de travail tant à l'extérieur qu'à l'intérieur. Le parc à tranches a une surface de

404 m² et les ateliers de 280 m² sont remarquablement équipés avec, notamment, 2 centres d'usinage T818 Thibaut, une débiteuse TC04, une débiteuse Speedycut Breton, un polissoir à chant Marmomeccanica, un T108. A noter le système de traitement des eaux Turini

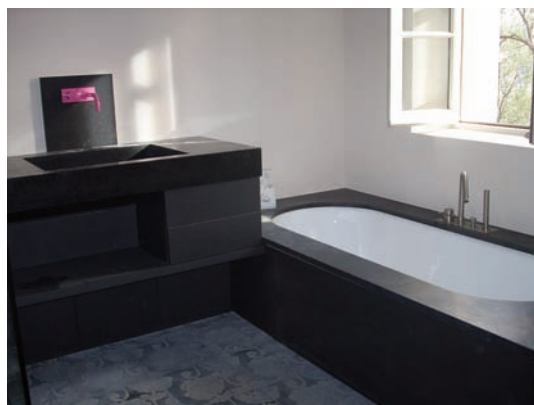


Vues du showroom de la Marbrerie Provençale et des bureaux qui participent eux aussi à montrer les matériaux et les produits. L'ambiance créée par les panneaux de bois et une lumière distillée, est à la fois technique et chaleureuse.



La Marbrerie Provençale est aussi capable de monter des escaliers sur voûte sarrazine.

entreprise un marbrier à la marge...



La Marbrerie Provençale réalise des aménagements de salles de bains haut de gamme. Elle fabrique notamment des baignoires ou lavabos massifs grâce aux équipements numériques de son atelier.

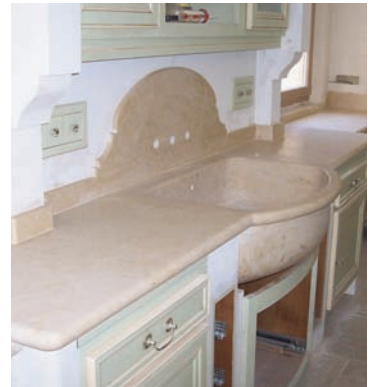




Le métier nécessite parfois quelques acrobaties...



La Marbrerie Provençale cherche des finitions particulières, comme ces vagues appliquées sur la vasque massive haute.



La façade du magasin Boucheron sur la Croisette à Cannes, ou ce garage automobile dans une résidence privée (ci-dessus), le marché de la marbrerie sur la Côte d'Azur, offre des opportunités tout à fait particulières.



Les plans de travail et les aménagements de cuisine en général demeurent un marché important pour la Marbrerie Provençale. Ci-contre, cheminée moderne en pierre de Volvic et marbre gris Fusain.

