

RODRIGUEZ À LA MADELEINE

Esprit de famille pour bel ouvrage à l'ancienne

► Jean-Yves MEREAU

Fondée par le père et reprise par le fils, l'entreprise Rodriguez est spécialisée dans la taille de pierre et la restauration de façades anciennes, un nom qui fait référence dans le métier.

Rodriguez, le nom claque en lettres rouges sur fond jaune sur les calicots géants qui parent les échafaudages dressés dans le Vieux-Lille. Pour Diego Rodriguez qui a repris l'entreprise voilà deux ans, être à la hauteur de la réputation de son père est un défi de tous les jours : "C'est mon nom qui est sur l'échafaudage, mais c'est le nom de mon père aussi."

Car Augustin Rodriguez, le père, est un personnage dans le monde restreint de la restauration des

maisons anciennes dont il s'est fait, en 30 ans, un spécialiste. Arrivé directement d'Espagne, de Galice plus précisément, dans les années 1970, il s'est fixé à Lille avec frères et cousins. Tous ont épousé des filles du Nord et ont fait souche à Lille. Après ses débuts comme peintre dans une grosse entreprise parisienne, Augustin s'est mis à son compte avec Jean-Marc, un ancien compagnon qui était une figure de la vie lilloise.

Les restaurations commençaient dans le Vieux-Lille et le marché était à prendre. Augustin s'est



Diego Rodriguez a repris la direction en douceur.

formé sur le tas apprenant tout du compagnon et du terrain jusqu'à devenir spécialiste incontesté. Du travail avec les architectes, il a acquis une connaissance précieuse de l'architecture ancienne et des savoir-faire en voie de disparition. Car le métier est plein de petits trucs et de surprises.

Succession en douceur. Le temps ayant passé, il a fallu songer à la retraite. Transmettre ou fermer. Tel était le dilemme. La question ne s'est pas posée longtemps. Le fils Diego malgré un parcours totalement différent était prêt pour l'aventure : "Il ne fallait pas laisser perdre ce qui avait été créé. C'était un beau projet." Pendant quatre ans, il a travaillé avec son père, alternant des missions à l'étranger. En août 2006, il s'est lancé. Le père était artisan, il a choisi la SARL. "On avait grossi de 6 à 7 personnes à 12-15. On a profité du rachat pour passer en SARL. Ça s'est très bien passé. La transition sur trois ans a permis qu'il n'y ait aucune rupture."

Clients, fournisseurs, banques, salariés ont suivi. "Il y a des

gens qui ne s'en sont pas rendus compte. L'atout de l'entreprise, c'était son nom. On aurait perdu à changer." Si c'était à refaire ? "Je le referais sans modifier grand-chose. On glissait sur des rails. On a remis plus d'informatique et des choses qu'on aurait dû faire de toute façon." Pour autant, Augustin n'a pas tout quitté. Il suit certains clients, reste de bon conseil et fait profiter de son relationnel. "Pour lui, il était intéressant de ne pas quitter du jour au lendemain. Il donne un coup de main. Il n'a plus que les avantages. Il n'est pas obligé d'être ici à 8h et n'a pas de souci avec les salariés. Tout seul pour une quinzaine de salariés, c'est lourd."

Recrutement difficile. L'entreprise reste très familiale dans son fonctionnement. "La porte est toujours ouverte. On peut se le permettre car on n'est qu'une douzaine. Il ne faut pas qu'on grossisse plus. Dans un premier temps, il faut asseoir."

L'entreprise est très spécialisée dans la taille de pierre entièrement à l'ancienne ►►►

►►► avec ciseaux, burins, gradines ou chemin de fer. Elle refait bandeaux, moulures, corniches mais aussi les enduits, les badigeons à la chaux, une spécialité. Il faut du personnel très qualifié, une des préoccupations de Diego. "On trouve des monteurs de parpaings mais pour ceux qui ont le petit coup de main, c'est plus difficile. Quand il faut changer un linteau en bois dans une façade du Vieux-Lille, ils sont perdus. Il faut avoir le goût de le faire. Ça ne s'apprend pas dans les écoles et ça ne peut se voir que sur le chantier. Mais c'est pas sorcier."

Le recrutement est une difficulté. Les maçons les plus anciens ont la cinquantaine, les autres la trentaine. Il faudrait que des jeunes soient prêts dans quatre ou cinq ans. Malgré des annonces en permanence à l'ANPE, il est difficile de trouver du monde. Rares sont ceux qui répondent et plus rares encore ceux qui se présentent à l'entretien. A l'embauche, il n'y a plus personne. Heureusement, il y a les compagnons du Tour de France. Mais ceux-là ne font que passer deux ou trois ans avant d'aller voir ailleurs

comme l'exige leur statut. A côté de son effectif stable, l'entreprise a donc un roulement de compagnons surtout pour la taille de pierre. Cela permet de confronter deux formations : celle en interne avec plus d'expérience de chantier et plus d'astuces, et celle du Tour de France avec une taille en atelier plus rigoureuse. "Le compromis est intéressant mais reste la partie maçonnerie et ravalement de façade. Les bons éléments ont du travail tout de suite. Trouver des gens compétents, c'est infernal. On cherche des gens motivés qui ont les bases." Les compagnons en tournant régulièrement apportent d'autres points de vue, des façons de faire différentes suivant les régions. Mais ce sont des gens que l'entreprise continue à former tout en sachant qu'ils vont partir. "L'idéal serait un compagnon qui termine son Tour de France à Lille et qui y resterait mais il n'y a pas de Lillois dans le cursus."

Un terrain de prédilection. L'entreprise a atteint sa taille de croisière même s'il faudrait étoffer un peu les équipes. "Du



Les pierres sont préparées dans l'atelier.

travail on en a, mais tout le monde court après du renfort d'équipe. Ici on peut progresser et de manœuvre devenir maçon. On ne refuse pas de chantiers mais ça oblige à échelonner."

Le cahier de commande est toujours plein : "C'est agréable, on ne fait jamais la même chose. On voit tous les types d'architecture et on travaille avec les architectes." Diego a toujours un œil sur un ouvrage de référence de l'architecture lilloise écrit dans les années 1930. Le Vieux-Lille est son champ d'action privilégié : "C'est au bout de la rue ; en quelques minutes on est sur le chantier. Un plus indéniable. On a pensé aller en zone franche mais on perdait trop en déplacements." Cela n'empêche pas des chantiers à Roubaix ou Tourcoing où des équipes se trouvent en permanence, ni même à Douai ou Le Touquet mais pour le plaisir d'un chantier intéressant ou un client familial. Peu de gros chantiers car "ce n'est pas compatible avec notre taille et au détriment du reste." Pas de réponses aux appels d'offres ni de commandes publiques, mais une relation étroite avec les particuliers et les architectes. Le panneau et le résultat sont la meilleure publicité avec le bouche à oreille. Les perspectives sont encore très bonnes à Lille où des rues entières atten-

dent d'être restaurées. "Lille 2004 a eu pas mal d'effet même s'il a fallu monter et démonter les échafaudages pour laisser passer les parades. D'en haut, on entend beaucoup plus parler étranger en dessous."

L'entreprise est installée à La Madeleine dans la banlieue lilloise sur les 500 m² d'une ancienne fromagerie dont la chambre froide accueille la pierre blanche livrée deux fois par ans par des semi-remorques en provenance d'une carrière parisienne. Il arrive que Diego aille lui-même dans une carrière choisir la pierre, notamment le grès dont il est devenu difficile de retrouver une couleur proche de celle du grès de Béthune utilisé antan à Lille. L'entreprise au CA de 800 000 € est une fournisseuse de travail à façon. "On ne fabrique rien. Tout est dans le savoir-faire. Une belle aventure. Un travail intéressant et valorisant. Quand on a fini une belle façade c'est motivant." Mais le travail évolue avec les réglementations. "Les dossiers sont devenus compliqués. Il faut faire des croquis, voir les teintes avec les architectes des Bâtiments de France. On sera amenés à monter nous-mêmes les dossiers et assurer la relation avec l'ABF. C'est intéressant, car ça permet de mener le projet de la conception à la réalisation." ■



Sous l'œil de Diego, les compagnons préparent une niche qui servira de modèle pour les clients.