



BARVAUX-DURBUY

40 ans dans la menuiserie intérieure...

Almaco, une expérience qui se transmet désormais de père et fils !

C'est dans le nord du pays que tout démarre pour l'entreprise Almaco, d'où les patrons sont originaires, il y a une petite quarantaine d'années. Ludo Cornelis, alors âgé de 18 ans, y termine son service militaire... et décide de se lancer dans la menuiserie générale. C'est le début d'une belle aventure qui l'emmènera, mais il ne le sait pas encore, à traverser le pays pour venir s'installer en Ardenne...

Comme la plupart des indépendants, le jeune Ludo entame seul son (long) chemin professionnel, en personne physique. Conscientieux et déterminé, il va en fait travailler ainsi durant plusieurs années. Jusqu'en 1983, pour être exact, lorsque Marijke Serrien devient dans le même temps son épouse et son associée. Fraîchement diplômée d'études en architecture d'intérieure, celle-ci fait montre de belles idées, d'un coup de crayon certain et d'un savoir-faire éclairé qui vont s'avérer utiles pour compléter l'activité en réalisation de mobilier sur mesure jusqu'à lors développée par son conjoint. Cette rencontre est même une réussite sur tous les plans et l'activité y trouve un réel développement. Pendant une douzaine d'années, le couple, qui propose alors essentiellement de la menuiserie générale intérieure et extérieure, voit croître ses affaires. Ils ont trouvé leur créneau et leur clientèle. En 1995, ils franchissent même le pas et créent Almaco.

S'adapter aux besoins du client !

Almaco, c'est l'acronyme, en néerlandais, de « alle maatwerk Cornelis », ce qui pourrait se traduire, en français, par « tout personnalisé par Cornelis », qui fait donc référence à la fois à l'identité de l'entreprise et à

ses compétences, à savoir essentiellement, on l'a dit, du travail sur mesure. Mais la création de la société est d'abord et avant tout un tournant dans l'aventure. En effet, le couple y voit une vraie opportunité de revoir sa stratégie. Et une décision radicale est alors prise : arrêter la menuiserie extérieure pour se concentrer sur l'aménagement intérieur. Le choix est donc arrêté : Almaco fournira désormais des solutions d'aménagement 'haut de gamme' adaptées à l'espace certes, mais surtout aux besoins de ses clients.

Une société qui devient familiale...

À nouveau, le concept rencontre sa clientèle et les affaires marchent. Des investissements sont faits, des engagements viennent grossir le staff. Surtout, la renommée se consolide. En 2014, nouveau virage, le couple se pose et réfléchit à son avenir. D'un côté, il y a la pérennité de l'outil, et de l'autre leur propre épanouissement. Ils envisagent maintenant de venir s'installer en province de Luxembourg, une terre qu'ils connaissent pour y être venus en vacances. Mais alors qu'ils s'apprentent à mener une vie plus calme, leur fils, Joris, manifeste son envie de travailler avec eux... et de reprendre Almaco le moment venu.

... en intégrant les enfants !

Cette nouvelle chamboule quelque peu les plans de la famille, mais au final c'est plutôt un bel itinéraire qui se profile. Electromécanicien de formation, Joris intègre alors la société familiale, nous sommes en 2015. Et comme une bonne nouvelle ne vient jamais seule, dans la foulée, leur fille, Sofie, suit, elle aussi, les pas de son frère et entre également dans la société familiale. Alors que Joris se concentre sur la production, Sofie, de son côté, gère les projets sur Bruxelles et en Flandre. Ludo et Marijke n'avaient jamais poussé leurs deux enfants à intégrer l'entreprise, préférant leur laisser le choix. Et le choix a été fait. Ensemble, à l'exception de Sofie, ils décident quand même de s'installer chez nous.

...et décide dans la foulée d'importer son savoir-faire dans notre province

Ils se lancent donc dans la construction d'un show-room et d'un atelier sur le zoning de Barvaux, qu'ils intègrent en 2016. Dans la lancée des investissements, ils se dotent dans un même temps d'une machine à la pointe de la technologie, pour le traitement des feuilles de papier, ainsi que du bois massif, des matériaux de surface solide et un kiosque de pulvérisation pour la peinture de haute qualité. C'est au travers de salons professionnels qu'ils redéveloppent une nouvelle clientèle, plus locale notamment et le bouche-à-oreille fait le reste. Il faut dire qu'entre la casquette de Marijke, avec son œil d'architecte d'intérieur, et l'expertise de son mari dans la mise en œuvre, nombreux sont les

