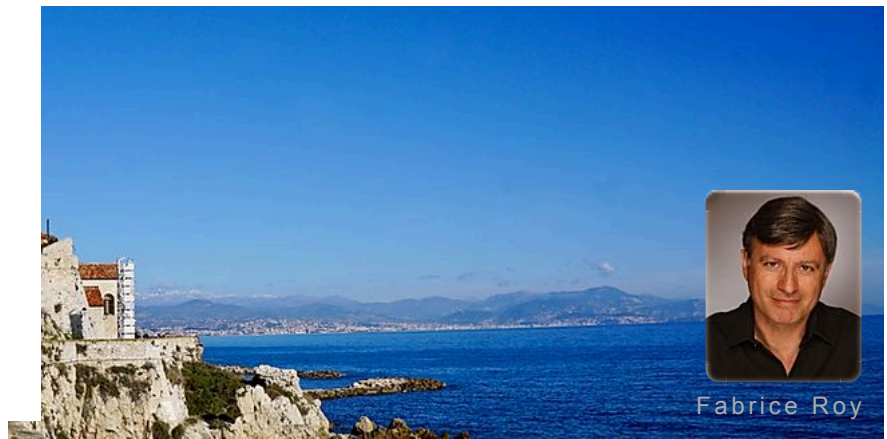




Fabrice Roy

Côte d'Azur et Monaco

[A la Une](#)

[Gastronomie / Terroir](#)

[Art / Culture](#)

[Les partenaires](#)

[L'Auteur](#)

[Contact](#)

Fabrice Roy il y a 3 jours

Nadine Solomas, chef d'entreprise.

Elle a repris l'ébénisterie de son père à Saint-André de la Roche. Femme chef d'entreprise avec un sens inné de la qualité et du service, Nadine Solomas est également passionnée par la transmission d'un métier qui puise ses racines dans la tradition et lance ses rameaux dans la modernité. Elle se confie à Tourisme Culture Magazine®.



Les débuts

Je suis niçoise. J'ai une maman qui était de Dole dans le Jura, une franc-comtoise très travailleuse. Mon père a créé son entreprise dans le quartier Saint-Roch, à Nice, en 1972. On peut dire que j'ai grandi dans les copeaux, sur les chantiers. Je suis tombée dedans, un peu comme une Obélix de l'ébénisterie !

Mon savoir-faire me vient plus de l'inné que de l'apprentissage sur les bancs de l'école. Après des études de commerce, j'ai travaillé quelques mois chez **Jacques Maximin** pour développer les ventes de la Brasserie Georges, derrière les Galeries Lafayette. C'est comme ça que j'ai connu le domaine de la gastronomie. C'était dans les années 90. J'avais mis en place des supports au format cartes de crédit que les clients qui travaillaient dans le secteur présentaient au déjeuner. Avec un tarif préférentiel, ils pouvaient déguster une nourriture quasiment gastronomique à des prix de restaurant de quartier.

Ensuite, j'ai travaillé dans un cabinet d'avocats en Angleterre à Southampton. J'avais une fonction relationnelle pour aider des clients qui voulaient s'installer dans la région. Cela m'a permis de me perfectionner dans la langue anglaise ça a été en fait mon premier vrai job.

Et puis, mon père voulait développer l'affaire et ça devenait compliqué de travailler dans le centre-ville de Nice. Il a donc cherché à acheter un terrain à construire. C'était la crise immobilière et il y avait très peu de foncier.

J'ai croisé un jour **Jacques Médecin**, alors maire de Nice. Celui-ci a accepté de nous appuyer pour nous installer dans la zone industrielle de Saint-André de la Roche qui se développait. Jacques Médecin était un homme de parole et notre dossier a été effectivement accepté.

L'entreprise de famille

J'ai alors quitté l'Angleterre et je suis rentrée en France pour aider l'ingénieur en charge des travaux de construction de notre nouvelle usine. Ça a été l'occasion pour moi de m'intéresser un peu plus à l'activité de l'entreprise.

Le cheval de bataille de mon père, c'était le comptoir de bar* et les caves à vin sur-mesure. Il a toujours su combiner la technique et l'esthétique. Il faisait des meubles extraordinaires de toutes les formes et dans toutes les matières.

** Les comptoirs de bar français d'avant guerre qui étaient pour la plupart en étain, avaient été démontés pour fondre des balles. Ils ont été remplacés par du zinc. Le zinc, c'était l'étain du pauvre. L'inconvénient du zinc, c'est que cela ne sent pas bon. Quand on est accoudé au comptoir on a l'odeur du métal.*

Et ce qui devait arriver arriva. Je suis restée dans la société familiale. Mais il n'était pas question que je fasse office de secrétaire avec ma petite machine à écrire ! A l'époque, on pensait encore que c'était le rôle d'une femme dans une entreprise ! J'ai décidé d'apporter un complément à la gamme et j'ai créé du mobilier pour la restauration, tables, chaises, consoles, crédences... J'ai pris mon bâton de pèlerin et j'ai commencé à travailler avec **Alain Ducasse**. On a équipé la Bastide de Moustiers, l'auberge Ostapé à Bidarray, l'Andana à Grosseto en Italie ou encore l'Abbaye de la Celle. On fournissait du mobilier sur-mesure et notamment, des comptoirs de bar avec la piste de service en étain, des caves à vin dans lesquelles on pouvait rentrer physiquement. Le projet dont je suis la plus fière, c'est la réalisation pour **Alain Ducasse** de son établissement à Tokyo avec la fabrication en nos ateliers de 2 niveaux de restaurant. Habillage mural, comptoir bar en noyer et étain, dessertes, mobilier, tables chaises, banquettes sur mesure: l'installation a été faite sur place avec notre équipe. Cela a été une de mes plus belles expériences de vie de chantier; j'en ai rapporté une belle leçon de rigueur et d'organisation.

On a également travaillé pour **Joël Robuchon**, **Jacques Chibois**, ou encore **Lenôtre**. On est devenu une référence pour les chefs.



Agencement Alain Ducasse à Tokyo. © DR

La convergence des métiers...

C'est en parlant avec **Alain Ducasse** que je me suis aperçue qu'on avait le même métier. En fait, la sélection de la matière première est cruciale. On ne la choisit qu'en fonction des besoins du client, un peu comme un chef qui va faire son marché et en décline les produits dans un menu unique. C'est une question de cohérence entre l'approvisionnement et la transformation. Dans nos ateliers, on est un peu comme dans une cuisine. Il faut appuyer là où il faut au bon moment et respecter les étapes de finition, comme dans un restaurant gastronomique où tous les convives doivent être servis en même temps quel que soit le temps de préparation des mets. En ce qui nous concerne, peu importe la nature du meuble qui est demandé, le client doit recevoir en même temps tous les éléments de l'agencement et de l'installation.

Entre le chef et nous, la différence principale c'est la relativité du temps. Le chef doit aller très vite pour servir ses clients. Nous aussi, mais notre rapidité se situe dans un espace-temps un peu plus long. Cela dit, il y a dans les deux cas le respect du produit. On connaît les producteurs qui nous livrent le bois dont on va faire nos meubles et on respecte aussi le lieu où l'on fait notre travail parce que le bois réagit en fonction de l'hygrométrie locale.

Spécificité et savoir-faire

Aujourd'hui on travaille le côté traditionnel comme le côté contemporain dans tous les styles et tous types de finition. On a même une salle blanche dans laquelle on travaille le corian, une résine de synthèse faite d'un acrylique mélangé à des minéraux. C'est **Alain Ducasse**, le premier, qui nous a demandé de faire des plans de travail et des comptoirs de bar en corian parce que c'est imputrescible, ça résiste très bien au calcaire et ce n'est pas bruyant. Si on dépose des cuillères sur du corian cela résonne beaucoup moins que sur de l'inox.

En 2015, mon père avait des problèmes de santé et il a voulu vendre l'entreprise. Un groupe anglais était intéressé mais j'ai eu trop peur qu'il ne conserve pas notre personnel. Je me suis positionnée pour racheter l'ébénisterie et c'est ce que j'ai fait la même année. Il a fallu que je développe en permanence mes compétences et celle de mes équipes. Je dirige la société depuis cinq ans et ce qui est essentiel pour moi c'est de faire perdurer son savoir-faire.

Ce dont je suis la plus fière sur toutes ces années c'est de la fidélité et de l'engagement des équipes. Elles transmettent leurs compétences chaque année à des jeunes stagiaires. Nous avons chez nous un sens aigu de la formation. J'ai créé des studios au-dessus de l'atelier pour accueillir les jeunes. En 2018, j'ai remis sept médailles du travail à des anciens, ce qui n'est pas rien. Il y en a qui ont 30 ans de société.



© DR

Les leçons du client

On se met toujours à la place du client quand on le rencontre, on essaye de comprendre véritablement son besoin. Finalement notre métier est facile, il suffit d'écouter ! C'est le client qui exprime ce qu'il y a à faire. De nombreuses célébrités nous confient des missions pour meubler leur intérieur. Elles sont très exigeantes on ne peut pas les décevoir. C'est une formidable source d'expérience même si cela ne constitue pas l'essentiel de notre activité. Leurs commandes nous donnent la possibilité d'aller au bout de nos compétences et même de les dépasser. Toute cette expérience que l'on accumule en servant de grands noms qui vont payer cher parce qu'ils souhaitent des matériaux d'exception et un savoir-faire de prix, on l'utilise pour l'ensemble de notre clientèle. Il nous arrive de travailler pour des particuliers qui veulent simplement un dressing ou une petite cuisine. Et ceux qui osent passer le pas de notre porte sont surpris de constater que les prix que nous pratiquons ne sont pas beaucoup plus élevés que ceux des grandes surfaces spécialisées. La raison en est que l'on maîtrise notre métier et que nous

sommes rapides dans son exécution. C'est sur ce temps gagné que l'on fonde les économies que nous procurons à nos clients.

La seule chose qui est standard chez nous, c'est la matière. Le prix ne sera naturellement pas le même si on utilise du mélaminé ou du massif. On va toujours essayer de personnaliser les produits, de manière à livrer des meubles que l'on trouvera pas ailleurs. C'est ce côté unique qui est intéressant. On a fait par exemple la brasserie le Félix Faure à Nice, et pas uniquement le comptoir de bar ! On a fait tous les habillages muraux, les banquettes, les tables, la façade en bois. On a tout réalisé en deux mois seulement. On engage nos compétences et notre expérience sur chacun de nos chantiers.

Sur-mesure et modernité

Notre entreprise est réputée non seulement pour la qualité mais également pour le respect de ses engagements. En terme de prix de revient, on a eu une période où la matière première coûtait plus cher que la main-d'œuvre. Aujourd'hui c'est plutôt l'inverse. La valeur ajoutée humaine est supérieure à celle apportée par la matière première. En ce moment, j'ai par exemple un joli projet avec une grume en chêne qui fait environ 15 cm d'épaisseur, 3 m de long et 70 cm de large, ce qui est assez rare. On y fait des incrustations de bronze.

Un des projets les plus délirants qu'on nous a demandé, c'est une cave à vin pour un yacht avec un système antiroulis pour les bouteilles. Aujourd'hui, on intègre également beaucoup de domotique, des jeux de lumière, des accessoires que nous n'avions pas avant. On équipe par exemple les dressings avec un système de diffusion de parfum qui se déclenche lorsqu'on ouvre les portes. Parmi les accessoires les plus demandés actuellement, il y a le système de chargement par induction utilisé pour le téléphone.

Dès que les circonstances le permettront, les clients pourront à nouveau découvrir notre show-room et notre gamme de matériaux sur plus de 300 m².

Crise sanitaire et projets d'avenir

On est une petite vingtaine de personnes dans l'entreprise. Je pense et j'espère qu'à l'avenir va se renforcer l'appréciation du savoir-faire local et français. La rapidité d'exécution restera très importante, comme le respect des engagements. Je réfléchis aussi à la conception de mobilier qui pourrait être adapté à des conditions de confinement. C'est ainsi que nous avons fait appel à l'école Léonard de Vinci d'Antibes et son professeur de design et d'Arts Appliqués **Pascale Caselles**. Le sujet était: comment réagir à la pandémie... et faire entrer le design chez soi? Cela a abouti à la conception d'un mobilier de terrasse ou d'intérieur avec une jardinière, des espaces de rangement, une niche pour un petit chien ou encore un plateau pour cultiver des plants d'aromates. De nombreux étudiants ont manifesté leur intérêt, parmi lesquels deux participants déjà très méritants, **Théo Lefevre** et **Alexandre Lepoutre**.



La desserte jardinière. © Bruno Bébert



Desserte jardinière, vue de dessus. © Bruno Bébert

Pour mon entreprise, cette période un peu particulière a eu le côté bénéfique de lui permettre de se poser, pour mieux étudier par exemple notre communication interne. Par chance, je travaillais déjà avec Team de Microsoft. Une semaine avant le confinement, j'ai mis les équipes qui pouvaient l'être en télétravail et on le vit le mieux possible. On réfléchit aujourd'hui à des espaces d'accueil pour des hôtels ou des restaurants qui soient adaptés à cette distanciation sociale qui risque de perdurer un moment. Cette crise économique touche tout le monde mais si ça n'avait pas été le cas cela aurait été beaucoup plus problématique. Aujourd'hui, on est tous ensemble et c'est cela qui va faire notre force. Respectons-nous, respectons la valeur des choses, redécouvrons la proximité, travaillons en local.

Entretien avec Fabrice Roy. Avril 2020.

Solomas Ebeniste

ZI La Vallière

06730 Saint André de la Roche

Tél: +33 493 27 63 63

