

# Dominique Imbert fait jaillir l'étincelle

L'ESSENTIEL

- Au début, personne (ou presque) ne voulait des cheminées de Dominique Imbert.
- Le fondateur de la société Focus a inventé une nouvelle génération de foyers : suspendus, rotatifs et, surtout, très design.
- Aujourd'hui, il en écoule près de 300 modèles par mois.
- Portrait d'un autodidacte qui a toujours suivi ses instincts.

**D**ominique Imbert n'a jamais suivi de cours de dessin. N'a jamais étudié le design. Il n'a suivi aucune filière artistique. Il n'a jamais appris à manier l'acier. Et pourtant, il est reconnu par les plus renommés des designers internationaux. Il a exposé ses réalisations dans les musées les plus prestigieux. Son « Gyrofocus », un modèle de cheminée rotative suspendue, a été élu « plus bel objet du monde » en 2009.

Le « Gyrofocus » est l'invention grâce à laquelle tout a commencé. Né à Montpellier en 1940, fils de bonne famille, Dominique Imbert quitte le sud de la France à la fin de son adolescence. Ses premières expériences professionnelles se suivent, mais ne se ressemblent pas : plongeur dans un restaurant indien à Londres, ethnologue en Alaska chez les Inuits, puis professeur d'histoire dans un lycée parisien (il a, entretemps, décroché un doctorat en sociologie à la Sorbonne).

À 27 ans, la « maladie » artistique l'atteint brutalement. Il se met à rêver de sculptures en acier, comme il aimait en réaliser durant ses vacances d'adolescent chez le forgeron du village. Il quitte Paris pour retrouver le Sud. S'installe à Viols-le-Fort, minuscule village médiéval à peine 300 âmes au pied des Cévennes. Déniche une ruine, « le seul bâtiment qui correspondait à mon budget, sans toit, ni eau ni électricité ».

**Il est sollicité par un architecte japonais afin d'installer une cheminée dans les 360 appartements d'un immeuble**

Comme il a besoin de se chauffer, il fabrique une cheminée, « en récupérant des bouts de métal à gauche, à droite ».

Son foyer, rond, ouvert, suspendu et rotatif, impressionne ceux qui visitent sa demeure. « Quelqu'un m'a demandé de lui fabriquer le même. C'est comme ça que tout a commencé. »

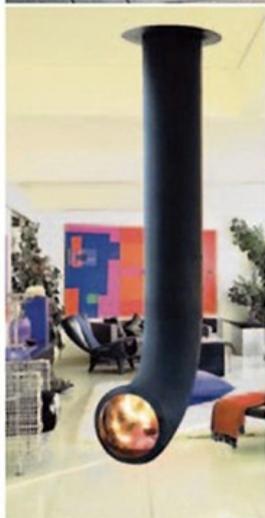
Les débuts se révèlent toutefois difficiles : trois à cinq modèles vendus par an, tout au plus. Pas suffisant pour gagner sa vie. Ses concurrents, davantage accoutumés aux cheminées en briques, raillent son style. « Il était trop en avance sur son temps », résume Ira Imig, son attachée de presse.

Sa renommée s'accomplit progressivement. En 1988, il est sollicité par un architecte japonais afin d'installer une cheminée dans chacun des 360 appartements d'un luxueux immeuble. En 1998, son « Gyrofocus » est exposé au Guggenheim Museum de New York. En 2000, le célèbre architecte Norman Foster lui commande un foyer sur mesure. Et cetera, et cetera. La liste des récompenses est longue.

Depuis, Dominique Imbert a écoulé plus de 42.000 modèles. Son entreprise, Focus, est présente dans 32 pays, emploie une centaine de personnes et génère un chiffre d'affaires annuel de 17 millions d'euros.

La grosse tête, Dominique Imbert ? Pas le moins du monde ! Avec sa casquette de pêcheur et ses habits de travail, il n'a rien du chef d'entreprise plein aux as. « J'ai toujours détesté les cravates. Quant à l'argent, je sais que je n'en manque pas, mais j'ignore combien je gagne par mois. Ça m'est égal. »

lesoirimmo



**Une concurrence féroce**

Si Dominique Imbert fut le premier à créer la cheminée suspendue, il ne resta pas longtemps le seul. Les concurrents ne se sont pas fait attendre. Flam'n Co, France Turbo, Bordelet, Dik Geurts, Totem Fire, Don-Bar... Tous ces fabricants ne peuvent nier leur source d'inspiration. « Le marché des modèles suspendus est très encombré, confie Bruno Rougier, directeur général chez Focus. Cela devient compliqué de se singulariser. Le concept est difficilement brevetable. Cela nous oblige à continuellement innover, afin de rester les leaders sur le marché. » Dominique Imbert, quant à lui, affirme ne pas être dérangé par la concurrence. « C'est normal. J'ai même été ami avec certains d'entre eux. » Par contre, il apprécie beaucoup moins le plagiat. Il y a quelques années, un homme était venu se former au sein de l'usine Focus, avant d'ouvrir sa propre entreprise de fabrication et de proposer des modèles similaires, réalisés à partir des mêmes techniques. L'affaire avait fini devant le tribunal, le juge donnant raison à Dominique Imbert. M.G.S.

À 71 ans, l'autodidacte continue de ne créer qu'à sa tête. Toujours avec l'envie de combiner le feu et la sculpture, l'esthétique et l'utilité. « Dominique façonne les modes et ne s'attarde pas à faire ce qui existe déjà, décrit Bruno Rougier, directeur général de la société. Il ne se traîne pas des normes à respecter, des performances énergétiques... Il imagine, invente, innove. C'est son bureau d'étude qui est obligé de se tirer les cheveux par après pour

faire correspondre sa création aux contraintes techniques ! », ajoute l'un de ses employés. Malgré le succès, Dominique Imbert reste fidèle à son Sud natal. Pas question de délocalisation : l'usine de production est implantée à Cavailhon. Une usine autrefois au bord de la faillite, que le sculpteur a rachetée afin d'en sauvegarder les emplois. Quant au siège social de l'entreprise, il reste encaîné à Viols-le-Fort. Un village qui l'a longtemps

détesté. Lui, son mode de vie jugé trop bohème, ses cheminées trop modernes. Aujourd'hui, pourtant, il en est devenu la coqueluche. Le maire le consulte avant les décisions importantes. Il est même chargé de donner un nouveau nom aux rues. Et, à Viols-le-Fort, tout le monde, de la boulangère au boucher, possède chez lui une cheminée Focus. MÉLANIE GEELKENS, à Viols-le-Fort

**EN CHIFFRES**

**60** modèles. Au départ uniquement suspendues, les cheminées Focus se déclinent aujourd'hui en version murale ou encastrée. Le catalogue, qui compte une soixantaine de modèles, s'enrichit d'une ou deux nouveautés par an.

**42.000**, c'est le nombre de cheminées vendues depuis la création de l'entreprise, en 1967. Au départ, Dominique Imbert n'en écoula que trois à cinq par an. Aujourd'hui, il en vend environ 300... par mois ! Ces 15 dernières années, l'entreprise a connu une croissance annuelle moyenne de 15 %.

**45 %** des ventes sont réalisées à l'exportation. D'abord en Italie, puis en Allemagne, en Russie et en Belgique. Au total, Focus est présent dans 32 pays à travers le monde. L'Amérique du Sud commence à marquer son intérêt pour le produit.

**5.000** euros, c'est le prix moyen d'une cheminée Focus. Les tarifs commencent à 3.000 euros et n'ont pas de limite pour un modèle sur mesure... M.G.S.