

# Ne dites plus VeranClassic mais Ostyn

## DOTTIGNIES

30 ans après sa création par Yvan Ostyn, le nom de VeranClassic ne résumait plus qu'une infime frange du secteur. Le temps fut donc venu de le changer... sans en modifier le reste.

L'enseigne VeranClassic vient de disparaître du paysage au profit de cinq lettres : Ostyn.

### Ne pas résumer à une véranda dans le nom

Si l'enveloppe du site a mué à l'angle de la rue du Bois Jacques et de la N511, le reste ne change pas. « J'ai passé 30 ans à réussir à mettre le nom de VeranClassic sur une carte. Aujourd'hui, les jeunes ont décidé d'en changer le nom... », sourit Yvan Ostyn en jetant un regard taquin vers ses deux fils, Thomas et Laurens.

« Ce nom racontait ce qui était fait à l'époque : des vérandas et des abris de jardin, embraye Thomas, embrassant la destinée de son père. Aujourd'hui, c'est bien plus que cela que nous réalisons, ce sont des pièces habitables, des espaces avec des toitures plates, des chambres de jardin... Les constructions sont



Aux côtés de ses deux fils, Thomas et Laurens, Yvan Ostyn se dit ravi : « Le changement de nom m'a forcément fait quelque chose, mais on n'avance pas avec le passé, et j'ai conscience que VeranClassic n'avait plus rien de moderne dans le nom et dans les couleurs. Je suis tellement fier de ce qu'ils font. »

de plus en plus haut de gamme mais le public ne le sait pas forcément et le nom de VeranClassic n'aidait pas. Notre gamme a énormément évolué mais, en y réfléchissant, il était difficile de trouver un nom qui nous représente. On a fait un premier essai avec « Poolhouse Plaza » en complément mais cela ne disait

pas tout. Voici quelques mois, il a finalement été décidé de retrouver la base : Ostyn, notre nom qui apparaît depuis le début sur les factures...

Ostyn ne se retrouve donc plus associé à un type de construction, c'est devenu aujourd'hui une marque qui reste un gage de qualité. Et que le client fasse un

achat à 10 000 € ou à 150 000 €, il aura toujours la même qualité, le même service chez nous. »

### Yvan fait davantage de place à Thomas

En trois décennies, les comportements ont changé et la pandémie ayant imposé aux gens de rester chez eux les a incités un peu plus encore à améliorer leur cocon, comme l'expliquent Yvan et Thomas : « Avant, on voulait un abri de jardin le plus caché possible au fond du jardin et dans lequel on pouvait stocker la tondeuse ! Le jardin est devenu un espace de vie très important et le changement des températures va appuyer le mouvement puisque, dès avril, on est dehors. Quand nous réalisons une construction chez nos clients, c'est bien sûr un confort de vie en plus mais c'est aussi une plus value pour la maison en elle-même,

## Créer et fabriquer... pour poser ailleurs

La réputation de l'enseigne dottignienne dépasse allègrement nos frontières. Cependant, créer, fabriquer et aller poser un espace de vie chez un client à des milliers de kilomètres mobilise bien trop de forces et de moyens. « Nous avons des demandes en Suisse, en Allemagne, en Hollande... Entre des distances trop éloignées et des ouvriers qui ne souhaitent plus forcément loger en extérieur, on ne pouvait pas toujours donner de suites favorables. On a donc décidé de créer un réseau de professionnels qui poseront désormais ce qu'on va fabriquer et transporter », dit Yvan.

elle prend de la valeur ».

Écrire que rien n'a changé est cependant un raccourci qui mérite d'être affiné. Ce chamboulement de charte graphique tirant vers davantage de contemporanéité correspond aussi à une redéfinition des rôles au sein de l'entreprise familiale, avec la relève qui insuffle sa touche.

Yvan dit lever un peu le pied. « J'aide encore mes fils s'ils ont des questions, j'aime toujours partager mon expérience. J'étudie aussi le marché étranger. J'aime regarder les nouveautés qui se font ailleurs. » Thomas, actif depuis 7 ans dans la maison, assure aujourd'hui le management général de la société, tandis que son frère Laurens les a rejoints en 2019 : « J'assure surtout la partie commerciale, je suis sur le terrain et j'essaie de soutenir l'équipe de vente. J'ai encore beaucoup à apprendre, raison pour laquelle j'observe notamment le management ».

THOMAS TURILLON

## Du bois qui ne vient plus de Russie...

« 2022 n'a pas été une année facile pour nous car énormément de produits venaient d'Ukraine et de Russie. »

La pérennité de la société s'explique par le fait qu'elle fait tout elle-même : de la découpe du bois jusqu'à la construction chez vous. De plus, plutôt que de mettre tous ses œufs dans le même panier comme le font certains des concurrents connus, sa grande force a toujours été de travailler avec le métal et le bois. « Combiner les deux matériaux plutôt que d'être lié à un seul a permis d'évoluer très vite », résume Thomas Ostyn. Le conflit à notre porte a cependant rebattu certaines cartes dans le fonctionnement de la société dottignienne, comme l'explique Yvan Ostyn : « Une grande partie de notre bois venait de Russie. J'ai dû et je cherche encore des alternatives, ce qui prend du temps. Les bois viennent des pays nordiques, de Suède et surtout de Norvège. Il nous faut des arbres robustes qui viennent des pays froids, qui poussent très lente-



ment. Ce sont des contrats « lourds » et trouver un fournisseur fiable n'est pas évident... dans les deux sens. Pour eux, j'étais aussi un nouveau petit Belge qui entraînait en contact avec eux ! » Une fois la bonne essence trouvée, il faut s'adapter ici : « Le terrain est un peu plus humide en Norvège, les arbres sont donc un peu plus petits et les chutes sont différentes mais on est en train d'optimiser tout cela ». La bonne nouvelle, « c'est que le prix est déjà stabilisé, même à la baisse en Norvège. On est donc plein d'espoir ! », conclut M. Ostyn.

« Le logo d'un aigle exprime notre liberté, et ses ailes déployées, cela représente l'idée d'une gamme qui est très large. »