



Mé - Den - Sell, trois syllabes pour composer un logo, à la manière d'une progression musicale et servir d'enseigne à un tapissier-décorateur engagé volontaire dans une activité peu courante, la sellerie médicale et dentaire.

Il nous est arrivé à tous d'aller chez le dentiste, et de répondre avec quelque méfiance à l'invitation du praticien nous priant de nous installer dans un fauteuil trop confortable pour être honnête, la tête bien encadrée dans un reposoir et les bras mollement allongés dans les accoudoirs.

S'il n'y avait la pénible perspective de la roulette, on se sentirait presque dans la peau d'un cosmonaute en attente d'être propulsé dans l'espace sidéral. Les cousins thermoformés, qui équipent ces sièges ergonomiques, sont créés par Christophe HETT, dirigeant de Mé Den Sell, titulaire d'une belle notoriété qui lui vaut une clientèle sur les territoires français et suisse.

Super-finaliste du concours "Artisan de l'Année 93", organisé par notre excellent confrère "La Vie des Métiers", Christophe HETT travaille en solo, juste aidé pour les tâches administratives et comptables par Martine, son élégante épouse.

Nous les avons rencontrés tous deux dans leur jolie maison de Didenheim où Christophe, barbu débonnaire, a installé son atelier et organise sa vie de travail en fonction de ses aspirations.

Christophe a effectué son apprentissage de tapissier-décorateur chez Monsieur Koch à Mulhouse. En même temps qu'un métier, il découvre la rigueur. Son brevet de Compagnon en poche, il travaille chez plusieurs patrons en Alsace et en Suisse, tout en décrochant son brevet de maîtrise, en 1983.

Ce garçon avenant et sympathique, qui se définit, sans qu'on le croit tout à fait, comme un "loup solitaire", n'est pas un

adepte de la monotonie et des tâches répétitives. Après plusieurs années de travail consacrées à la tapisserie traditionnelle, il avoue une certaine lassitude pour l'habillage des fauteuils Voltaire, Louis XIII et autres cabriolets. Il veut éprouver de nouvelles sensations professionnelles. Le hasard et un peu le goût de l'aventure le conduisent à s'associer avec un citoyen helvétique dans une spécialité nouvelle pour lui, la sellerie médicale.

L'affaire démarre rondement et prospère régulièrement, largement ouverte sur le marché suisse et autrichien.

En 1991, Christophe crée sa propre entreprise, Mé Den Sell (Médicale Dentaire Sellerie). Sa clientèle : les dentistes, les médecins, les hôpitaux. Son travail : la réfection des sièges spéciaux, dentaires, lits d'examen et tables d'opération.

Des meubles, dont le commun des mortels ne recherche pas systématiquement le contact, mais qui nécessitent des éléments de confort de haut niveau afin de rassurer ces clients d'un type particulier, si justement qualifiés de "patients".

L'expérience acquise en Suisse s'exporte bien dans l'hexagone et le rayon d'action de Mé Den Sell passe par Metz, Nancy, Dijon, Paris, Nantes, Lille, Toulouse et Bâle, Berne, Neuchâtel, Lausanne et Genève. Christophe Hett est présent sur les Salons spécialisés, démarche des clients potentiels par mailings et réalise la moitié de son chiffre d'affaires (en progression de 24 % en 1993) avec une usine de tables d'opération à Berne.

Christophe est très proche de l'archétype de l'artisan, jaloux de son indépendance, renonçant à déléguer ce qu'il peut faire lui-même, peu enclin à développer de nouvelles activités s'il doit y perdre son âme et son mode de vie.

A défaut d'être issu de leurs rangs, Christophe a eu de larges contacts avec les

Compagnons du Devoir, s'inspirant de leurs méthodes d'excellence, sans renier pour autant sa propre identité.

Souvent par monts et par vaux, il ne veut pas former d'apprentis, de crainte de ne pouvoir le faire dans les meilleures conditions et de garantir aux jeunes toutes les chances de succès.

#### ARTS & CRÉATIONS

La sellerie médicale a momentanément détourné Christophe Hett de la tapisserie traditionnelle, aujourd'hui elle l'aide à revenir à son métier initial. Il restaure à nouveau les sièges anciens ou contemporains, équipe des intérieurs de voitures, participe à des salons et expositions. Pour le plaisir serait-on tenté de dire dans la mesure où ces retrouvailles ne représentent que 20 % de son activité professionnelle, mais sans doute que ce retour aux sources est indispensable à son équilibre.

Cet individualiste avoué a parfois besoin de bains de foule et d'échanges avec d'autres artisans qu'il retrouve au sein d'un cercle "Arts & Créations", regroupement volontaire d'artisans complémentaires, soucieux de proposer à la clientèle un éventail de prestations plus large, frappées du sceau indélébile de la qualité.

Penché sur son ordinateur ou son plan de travail, découpant les cuirs et les étoffes les plus nobles, mais aussi le crin et la laine, moulant de ses doigts habiles des formes nouvelles, Christophe Hett a mis de l'ordre dans ses contradictions et entre un fauteuil de dentiste et une bergère Louis XV, il sait prendre du recul en s'oxygénant l'esprit à califourchon sur sa moto.

Christophe Hett nous a dit : "La création a besoin de solitude." On est d'accord avant, mais pas après car il serait dommage de ne pas en profiter.

