

De l'artisan au

Le débit sur liste un service supplémentaire

Jean-Luc Jacquet, propriétaire d'une scierie artisanale à Chamelet dans la vallée de l'Azergues (69), est spécialisé dans le débit sur liste. De telles scieries ont leur utilité face au développement des scieries industrielles.

« Nous, notre créneau, c'est un peu le mouton à cinq pattes. On fait tout ce que les scieries industrielles ne prennent pas le temps de faire », explique Jean-Luc Jacquet. Les 2 200 m³ de sciages de sapin et de douglas qu'il produit chaque année sont vendus à des charpentiers et des maçons locaux, à des négociants de matériaux, mais aussi à de simples clients bricoleurs. « On ne fait quasiment que du débit sur liste (fabrication sur mesure), annonce-t-il d'emblée. Nous vendons aussi un peu de sciages standard aux marchands de matériaux, mais ce qui les intéresse chez nous, c'est surtout notre réactivité. Ils nous appellent en cas d'urgence, lorsqu'ils ont besoin d'une pièce spéciale rapidement. Les grosses scieries n'ont pas de temps à perdre avec ce genre de petites commandes. Nous, on est là pour ça : apporter un service supplémentaire. »

Depuis que Jean-Luc Jacquet a repris la scierie de ses parents en 1997, il a renouvelé en partie son matériel. Il possède une scie de tête polyvalente ; un chariot à grumes de sept mètres ; un



slabber fabriquant des plaquettes à partir des dosses (chutes de sciages) et une dégraineuse pour fabriquer des liteaux à partir des planches. Une écorceuse d'occasion est en cours d'acquisition. Jusqu'ici, les grumes étaient simplement nettoyées au jet haute pression avant d'être sciées avec leur écorce.

L'entreprise fonctionne actuellement avec trois personnes à plein temps et deux à mi-temps. Le bénéfice de l'entreprise représente seulement 1% du chiffre d'affaires (CA : 450 000 €). « L'augmentation constante des charges et de la taxe professionnelle, mais aussi par la liste des contrôles qui ne cessent de s'allonger : chariot élévateur, installation électrique, poussières, bruit, amiante, extincteurs et bientôt le marquage CE... Pour une petite structure comme la nôtre, cela représente un coût très important » regrette M. Jacquet.

La scierie s'approvisionne exclusivement dans la vallée de l'Azergues auprès d'une coopérative, d'exploitants forestiers ou directement auprès de propriétaires. « J'apprécie de passer par la coopérative. Je connais les commerciaux, ils savent quels sont mes besoins et il y a une bonne entente entre nous, confie-t-il. Avec les propriétaires en direct, c'est moins évident, il faut qu'une relation de confiance s'établisse. » Auparavant, Jean-Luc Jacquet se fournissait aussi dans le Haut-Bugey auprès de l'Office national des forêts, mais il a été contraint d'arrêter à cause de l'augmentation du coût des transports.

En ce qui concerne l'avenir, Jean-Luc Jacquet essaye de rester confiant : « Nous allons continuer à commercialiser nos produits de sciage en restant à une taille modeste. On a un créneau, c'est le débit sur liste. Il faut des gros, mais il faut aussi des petits pour maintenir une concurrence, une proximité et des emplois ! »

Eric Leroy-Terquem

► Contact : Scierie Jacquet - 04 74 71 32 94 - jacquet.jl@wanadoo.fr

Vers plus de débit standard

Avec une production de 6 000 m³ de sciages de sapin et d'épicéa, la scierie Sourd Bertrand se positionne entre l'entreprise artisanale et la structure industrielle. Face à l'évolution du marché, la charpente sur liste disparaît progressivement laissant la place au débit standard.

« 2007 fut une bonne année en terme de vente, reconnaît Bertrand Sourd, gérant de la scierie depuis avril 1998. Nous avons réalisé un chiffre d'affaires d'1,35 million d'euros. En revanche, dès le début de l'année 2008, nous avons été contraints de baisser nos prix sur certains produits alors que celui des grumes ne bouge pas. » À l'origine, la scierie créée en 1946 par Nicolas Sourd, grand-père du gérant actuel, produisait exclusivement des liteaux fabriqués à partir des dosses achetées à une petite scierie voisine. Aujourd'hui, la scierie emploie neuf salariés et propose des produits de charpente traditionnelle diversifiés.

L'entreprise s'approvisionne en Isère et en Savoie par le biais de coopératives forestières et de l'Office national des forêts. « Ces modes d'approvisionnement sont ce qu'il y a de plus commodes pour nous. Les fournisseurs s'occupent de tout et nous livrent bord de route. De notre côté, on peut être sûr aussi bien de la qualité que du volume livré, se réjouit Bertrand Sourd. On ne se fournit presque plus auprès des propriétaires forestiers en bois sur pied parce que cela prend trop de temps : on est occupé toute la semaine à la scierie et le week-end, il faut aller visiter les lots avec les propriétaires. Au bout d'un moment, on ne s'en sort plus ! »

80 % de la production de la scierie est composée de sciages standard vendus à des négociants de matériaux du sud de la France. Le reste est du débit sur liste à destination des charpentiers locaux et des particuliers. « Nous faisons de moins en moins de charpente sur liste, alors que c'était notre cheval de bataille à

géant industriel

À l'affût de tous les marchés

Monnet-Sève, leader français du sciage de résineux, ne se repose pas sur ses acquis. L'entreprise diversifie régulièrement ses produits de sciage et recherche constamment de nouveaux marchés de niches.

Avec 110 millions d'euros de chiffre d'affaires et quelque 400 salariés, l'entreprise Monnet-Sève fait figure de leader dans le paysage de la scierie française. Depuis la création dans les années 1930 d'une petite menuiserie à Outriaz par Célestin Monnet, l'affaire familiale a fait du chemin. Elle s'étend aujourd'hui sur quatre sites : Outriaz et Saint Vulbas (Ain), Sougy (Nièvre) et Maiche (Doubs). Si la scierie s'est progressivement industrialisée au cours du XXe siècle, elle a connu au cours des vingt dernières années un développement impressionnant. Entre 1990 et aujourd'hui, la consommation annuelle de grumes est passée de 50 000 à 850 000 m³.

Le groupe Monnet-Sève vend la majeure partie de sa production à des négociants de matériaux, aussi bien à des groupes français qu'à des groupes étrangers. L'entreprise exporte dans des pays européens consommateurs de bois mais disposant de peu de ressources, comme l'Angleterre, l'Italie ou l'Espagne, et aussi au Maghreb, au Moyen-Orient, au Japon ou en Australie. Elle fournit également les grandes surfaces de bricolage et les utilisateurs directs : charpentiers, emballeurs, caissiers et fabricants de palettes.

Afin de répondre aux attentes de l'aval de la filière, Monnet-Sève se lance régulièrement dans la commercialisation de nouveaux produits de sciage. « On essaie toujours d'apporter une plus value au produit de base. De la charpente traditionnelle, nous sommes passés à des bois rabotés, traités et séchés ou à des sciages spécifiques, comme les poutres rondes, explique Thomas Sève, directeur commercial. Cette année, nous lançons une unité de fabrication de bois lamellé collé d'une capacité de 50 000 m³, qui sera équipée d'un système de classement mécanique par machine. De nombreux charpentiers ont besoin de s'approvisionner en grande quantité en produits secs et stables de ce type. Pour l'instant, ils les trouvent surtout en Allemagne. Nous voulons être les leaders pour ce type de produit sur le marché français. » Ce genre de projet n'empêche pas l'entreprise d'investir des « mar-



© Monnet-Sève

chés de niches - de moindre envergure. Par exemple, en ce moment, Monnet-Sève travaille avec des fromageries qui ont besoin de planches pour stocker leurs fromages. » Nous sommes toujours à l'affût de ces marchés » souligne Thomas Sève.

L'entreprise, qui réalise 30 % de son chiffre d'affaire sur l'export, est très attentive à l'évolution des marchés mondiaux. « En ce moment, avec la forte baisse de la construction aux Etats-Unis, une partie du marché allemand se reporte sur l'Europe et nous devons nous repositionner par rapport à ça », révèle Thomas Sève. Monnet-Sève a été la première scierie française à passer aux normes CE et à livrer des sciages PEFC. Pour le directeur commercial, « ces évolutions étaient impératives pour le commerce à l'export. »

Eric Leroy-Terquem

► Contact : Monnet-Sève SA - 04 74 76 33 99 (Outriaz)
scierie@monnet-seve.com - www.monnet-seve.com

la base, regrette le scieur. Mais le marché évolue vers la grande distribution et avec neuf salariés, nous sommes obligés de faire de plus en plus de débit standard. » Situé à Saint-Pierre d'Entremont, au sud de Chambéry dans le massif de la Chartreuse, Bertrand Sourd souffre de l'isolement et peine à maintenir sa clientèle de charpentiers. En outre, il estime que l'arrivée sur le marché de produits de plus en plus secs et stables a joué en sa défaveur : « Depuis que le contrecollé est arrivé sur le marché, plusieurs charpentiers ont arrêté de se fournir chez moi. Pour survivre, il faudrait faire des investissements colossaux aussi bien en rabotage qu'en séchage et en production », assure-t-il. Dans cette situation, Bertrand Sourd « qu'un regroupement de scieries moyennes serait envisageable pour concurrencer les scieries industrielles et être plus forts vis-à-vis de la vente. »

► Contact : Scierie Sourd - 04 79 65 83 30

Eric Leroy-Terquem

