

RHÔNE-ALPES

SG bois : de la foresterie à la prestation de services

Située en haute-Azergues, dans le Rhône, SG bois, entreprise d'exploitation forestière, est passée depuis la crise de 2009 d'une production destinée à l'industrie du sciage et de la trituration à celle plus diversifiée des PME du sciage et de la prestation de services.

André Souvignet est "tombé dans le bois" dès l'enfance puisque son père très tôt l'a initié aux travaux forestiers dans les futaies de douglas du haut-Beaujolais. Il est formé à l'abattage à l'école forestière de la MFR de Lamure-sur-Azergues (Rhône) et débute en 1984, à la fin du service



André Souvignet et Pierre Galleron.

militaire, comme bûcheron débardeur à son propre compte. Fort de cette expérience, il développe en 1986 son activité en direction du commerce de bois en réalisant 500.000 francs de chiffre d'affaires. Douze années plus tard, en 1998, l'EUURL de Chambost-Allières emploie quatre salariés, dont un acheteur, et deux employés pour la préparation du bois de chauffage sur la plateforme du siège. Un secteur dirigé par Pascale, l'épouse de l'exploitant. Le chiffre d'affaires est alors de 7 millions de francs. À l'époque, explique André Souvignet, "100% de l'exploitation forestière des 25.000 m³ étaient sous-traités, ainsi qu'une bonne partie du transport. Nous en assurions seulement 30% avec notre grumier Fiat six roues".

L'effet tempête

C'est en avril 1999 qu'André Souvignet s'associe avec son acheteur Pierre Galleron. Cet acheteur, titulaire d'un BTS Production forestière préparé et

obtenu à l'École forestière des Barres, a fait ses armes dans l'EUURL André Souvignet pendant son BTS "Valorisation et commercialisation des produits forestiers", effectué en alternance avec le CFPF de Châteauneuf-du-Rhône. L'exploitation des chablis, issus de la tempête de fin 1999, a accéléré l'évolution de SG bois qui, de par l'ampleur du volume de bois à extraire (1), se lance dans l'exploitation forestière : achat d'abatteuses, porteurs, camions grumiers. Ce sera aussi l'embauche de plusieurs commerciaux et de salariés affectés à l'exploitation et au transport, portant l'effectif à quinze personnes. "L'effet tempête a propulsé en avant notre entreprise. Un pic de croissance que nous n'avions jamais connu", précise Pierre Galleron. En 2007, le rachat de la société iséroise Fétaz, matériel et stocks, ainsi que la reprise d'une partie des salariés, fait grimper l'effectif de SG Bois à une trentaine de personnes. Dans l'euphorie de l'activité des années 2007-2008, se sont près de 140.000 m³

✓ ZOOM

Parc matériels SG Bois

- 2 porteurs : Timberjack
- 4 débusqueurs : John Deere, Franklin, Timberjack
- 1 pelle mécanique, Fiat Hitachi 30 tonnes
- 2 portes-engins Volvo
- 4 grumiers, Scania, Mercedes
- 1 camion remorque Mercedes
- 1 camion plateau sans grue, Scania
- 2 chariots élévateurs télescopiques, Manitou
- 1 camion-benne (Iveco) pour livraison bois de chauffage
- 6 tracteurs agricoles pour la confection des ballots destinés aux revendeurs de bois de chauffage
- 1 poste de découpe Kretzer
- 1 poste de découpe Posch Nidal
- 1 poste de découpe de ballots (fabrication artisanale)



La plateforme bois de chauffage.

qui sont mobilisés annuellement pour un chiffre d'affaires de plus de neuf millions d'euros. "À l'époque, nous faisons du volume. Essentiellement du résineux en diamètre moyen en direction de scieries industrielles, de l'industrie de la trituration et de petites et moyennes scieries des Alpes. L'économie était favorable à la production de masse", poursuit André Souvignet.

S'adapter à cause de la crise

Bien que la région Rhône-Alpes ait été la région française la moins impactée par la baisse d'activité de 2009 avec seulement 6% en moins du volume de sciage, alors que l'Aquitaine subissait -19% et l'Alsace -30% (2), la crise et son ralentissement de la construction de près de 100.000 mises en chantiers en moins vont avoir un effet direct sur les scieries et l'activité forestière. "En effet, ajoute Pierre Galleron, la baisse de travail a obligé SG Bois à réduire la masse salariale de moitié en revenant à une mobilisation de 100.000 m³". C'est ce cap que tient aujourd'hui l'entreprise, installée dans le nord du département du Rhône. "La crise nous

a obligés à trouver et à développer des marchés nouveaux", souligne André Souvignet, "d'où une réorientation vers une offre plus large comprenant de la grume charpente qualité sur-liste, du diamètre moyen pour le standard, du billon pour la trituration et le bois-énergie et aussi de la prestation de service en abattage débardage et débroussaillage sur le domaine public". En 2012, SG Bois a un fichier client très étoffé, essentiellement composé de petites et moyennes scieries et de quelques industrielles. L'approvisionnement se fait auprès des particuliers pour 40%, l'ONF 30%, les experts forestiers 20% et les coopératives pour 10%. La stratégie de l'entreprise réside dans l'approvisionnement au plus près possible de l'implantation des transformateurs. Les régions Rhône-Alpes et celles du Sud, soit au total quinze départements, sont les principales zones d'intervention. L'entreprise cherche absolument à éviter de transporter inutilement la matière première sur de grandes distances, que ce soit avec ses propres camions grumiers Scania et Mercedes, ou avec ceux des sous-traitants. Sur 100.000 m³ de grumes,

une partie est exploitée en interne et l'autre par plusieurs équipes de prestataires : abatteurs, débardeurs. 80% du volume sont constitués par du résineux (55% sapin-épicéa, 35% douglas, 10% pin, mélèze) et 20% du feuillu (70% chêne et 30% hêtre). 80% du volume feuillu sont dirigés, à partir des chantiers forestiers, directement chez les revendeurs et les 20% restants sont transformés en bûches pour le bois de chauffage sur la plateforme de Chambost-Allières à l'aide du poste de découpe Kretzer. Le bois de chauffage est vendu sur place aux particuliers pour lesquels l'entreprise assure aussi les livraisons.

Privilégier le surmesure

"Notre volonté, aujourd'hui", précise André Souvignet, "ce n'est plus de pratiquer une course au volume, mais de privilégier le surmesure. Cet axe de travail n'est pas de tout repos. C'est compliqué. Il nous oblige à suivre les clients au plus près de leurs besoins. C'est surtout être très réactifs et tenir la qualité. Le service avant tout". Si le cœur de métier, négoce de bois et exploitation forestière, passionne toujours autant les deux associés, prompts à relever des défis, il semble bien difficile de prévoir ce que sera l'avenir. Sur ce point, Pierre Galleron confirme : "Beaucoup de transformateurs nous font confiance afin d'assurer une partie de leurs approvisionnements, mais face à la concentration des entreprises et aux trésoreries très tendues, il est difficile de savoir avec qui on traitera à l'avenir". Au final et bien que s'offrent au bois "des opportunités d'emplois très larges", André Souvignet indique "qu'être exploitant forestier impose une trésorerie énorme avec une clientèle de moins en moins nombreuse, mais avec une concurrence de plus en plus vive de la part des grosses scieries et des coopératives". Mobiliser et négocier du bois restent le savoir-faire particulier, fruit de l'expérience de la société rhônalpine SG Bois qui souhaite "produire et vendre autrement dans la diversification en restant optimiste malgré les crises qui se succèdent".

De notre correspondant
Maurice Chalayer



Le haut-Beaujolais et ses douglas, le berceau de SG bois.

(1) Ce sera en particulier dans le Beaujolais 2,4 millions de m³ de bois abattus, soit 35% des volumes de chablis de Rhône-Alpes. Le Rhône a été l'un des départements français, après la Gironde, où la forêt privée a été la plus touchée (Source CRPF).
(2) Source Agreste.