

Négoce bois et dérivés

SC Bois : le conseil en tête, le bois au coeur

Dans la Loire, le négociant de bois et dérivés SC Bois a entièrement rénové son site de Saint-Chamond en 2018. L'entreprise s'est dotée d'un bâtiment d'exposition flambant neuf et d'un parc réaménagé pour poursuivre sa stratégie de développement et conforter son positionnement de spécialiste de la valorisation des produits bois.

«**B**ienvenue chez les boiseux !». SC Bois a beau être un négociant multi-matériaux, le discours de la gérante Brigitte Jullien ne laisse pas de place au doute. L'entreprise revendique sa culture bois. Il faut dire que de sa création en 1978 par Henri et Josée Jullien, alors propriétaires d'une scierie, à la récente rénovation du bâtiment d'exposition désormais habillé d'un bardage en mélèze, toute l'histoire de ce négociant situé à Saint-Chamond est intimement liée au travail et à la valorisation du bois. «*À l'origine cette entreprise avait été créée par mes beaux-parents. En 2011, suite au décès de mon mari l'année précédente, j'ai dû reprendre seule les rênes de la société, avec la volonté de garder le cap et d'ouvrir l'entreprise à de nouveaux marchés*», explique Brigitte Jullien. «*Aujourd'hui, nous avons avant tout la volonté d'être des spécialistes et non des généralistes. Notre philosophie, c'est d'être très à l'écoute*



Le show-room flambant neuf de l'entreprise SC Bois est habillé d'un bardage en mélèze.



À la tête de SC Bois, Brigitte Jullien est accompagnée par Eric Clari dans le développement de l'entreprise.



SC Bois référence plus de 1.500 produits et possède 6.000 m² de stockage sur son parc qui vient d'être réaménagé.

✓ ZOOM

Fibois 42 fait le bilan des contrôles de la Direccte dans la Loire

L'Apéro Pro organisé par Fibois 42 dans les locaux de l'entreprise SC Bois à Saint-Chamond était aussi l'occasion pour l'interprofession départementale de faire le bilan avec ses adhérents de la dernière campagne de contrôles de la Direccte (1) dans les entreprises de la filière bois de la Loire. «*Sur la période 2018-2019, la Direccte a plus particulièrement ciblé la filière bois avec 60% de visites supplémentaires dans les entreprises de charpente, menuiserie, et les scieries*», a indiqué Mathieu Condamin, chargé de projets pour Fibois 42. Des conclusions de la direction régionale des entreprises ressortent principalement quatre grands sujets sur lesquels elle recommande aux entreprises de travailler : le document unique d'évaluation des risques professionnels (DUERP), la déclaration de dérogation de travaux dangereux pour les mineurs entre 15 et 18 ans, la captation des poussières de bois et la conformité des équipements de travail. «*Pour les problématiques liées au document unique dans les entreprises, les 35 contrôles effectués ont montré que 27 à 28 documents n'étaient pas mis à jour ou présentaient un problème*», a commenté Mathieu Condamin. «*Des problèmes ont été relevés aussi quant aux déclarations de dérogation de travaux dangereux pour les mineurs entre 15 et 18 ans. À noter qu'en cas de souci à ce niveau, la Direccte peut aller jusqu'à demander à un jeune d'arrêter de travailler dans l'entreprise. Sur la captation des poussières de bois, elle note que cela fonctionne bien dans les entreprises dotées d'équipements récents mais qu'il reste encore trop d'installations anciennes non conformes ou non entretenues. La Direccte souligne qu'on peut aller jusqu'à des arrêts de production complets en cas de contrôles effectués sur des équipements trop défectueux*». Sur ce point, Fibois 42 a tenu à souligner que plusieurs contre-visites ont été effectuées en 2019 suite à des visites qui posaient problème. Mathieu Condamin terminait ce bilan en indiquant que les conclusions de la Direccte sur les questions de conformité des équipements de travail dans les entreprises de la Loire étaient globalement bonnes. «*C'est un peu le point positif de cette campagne de contrôles 2018/2019. La Direccte constate une nette amélioration, permise entre autres par de nombreux accompagnements avec la Carsat (2)*», concluait le chargé de mission de Fibois 42.

1 - Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi.

2 - Caisse d'assurance retraite et de la santé au travail

de nos clients, pour les servir le mieux possible en connaissant au maximum nos produits. Je suis désormais accompagné dans cette mission par **Éric Clari** et depuis quatre ans, nous enregistrons une croissance à deux chiffres, ce qui nous a permis d'étoffer notre équipe».

Un showroom flamant neuf

SC Bois référence plus de 1.500 produits et possède 6.000 m² de stockage sur son parc ainsi qu'un showroom de 200 m² flamant neuf. «*Nous avons du stock pour pouvoir faire au mieux notre métier de négociant en répondant dans les meilleurs délais à la demande de nos clients*», poursuit Brigitte Jullien. «*Nous sommes toujours à la recherche de nouveaux produits. Nous sélectionnons nos produits auprès de fournisseurs avec lesquels nous passons des partenariats. Nous mettons aussi en place des partenariats avec des clients car nous considérons que le commerce doit être un contrat gagnant/gagnant*». Avec ses 8 collaborateurs, SC Bois partage son temps entre le négoce, son activité principale, et la pose, qui représente environ 35% de son chiffre d'affaires. «*Nous avons une équipe composée de deux menuisiers professionnels avec laquelle nous sommes capables de poser tous les produits que nous vendons. Nous répondons soit à la demande d'un particulier ayant besoin d'un service, soit à la demande d'un client professionnel qui souhaite réaliser des ouvrages spécifiques*», explique Brigitte Jullien. «*C'est un service que nous souhaitons apporter à nos clients et qui nous a aussi permis de nous diriger vers de nouveaux marchés, comme la clientèle des gros paysagistes de la région lyonnaise*», ajoute **Éric Clari**. «*Aujourd'hui, notre objectif n'est pas de multiplier les équipes de poseurs mais d'aller plutôt vers une démarche de qualité, tant en termes de choix de produit que de mise en œuvre. Nous ne*



voulons pas «faire du volume». Nous ne sommes pas structurés pour réaliser des terrasses de 3.000 m² mais nous commençons à être vraiment reconnus pour les fabrications techniques, les moutons à cinq pattes».

Des activités complémentaires

Sur son site de Saint-Chamond, rénové l'an dernier, l'entreprise possède un petit atelier de découpe où elle peut faire de l'usinage et du rabotage. Elle souhaite également rapatrier prochainement à cet endroit son outil dédié à l'application de résine antidérapante sur lames de terrasse. Une caractéristique de plus en plus demandée, notamment en marchés publics, pour pouvoir proposer des produits aux normes PMR. Côté négoce, les rôles sont également clairement définis en fonction des marchés. «D'une manière générale, nous proposons tous types de bois pour l'aménagement extérieur. Nous commercialisons en moyenne 10.000 m² de lames de terrasse par an, avec une offre en essences locales et en bois exotiques», indique Brigitte Jullien. «Dans ce domaine, nous proposons les principales essences européennes : pin, mélèze, acacia... et en exotique, nous avons fait le choix de ne pas nous disperser en nous concentrant sur l'ipé et le cumaru, car il existe quand même une demande, notamment en marché public», souligne Éric Clari. «Nous proposons également des produits pour l'aménagement intérieur, des menuiseries bois bien sûr mais aussi alu et PVC très demandées par le marché. Notre gamme se compose par ailleurs d'un choix étendu de panneaux. Sur ces produits, nous nous appuyons sur un partenaire local situé à proximité de Lyon et avec lequel nous avons acquis une machine à commande numérique pour la découpe.» L'entreprise propose également des bois de charpente, des produits techniques pour la construction, type lamibois, poutre en I... et pour l'isolation. «Dans ce domaine, nous



commercialisons depuis 15 ans de la laine de bois et rien d'autre. Ce sont des convictions. Nous sommes capables de faire des études sur la laine de bois et sur les isolants», confie Brigitte Jullien, dont le négoce commercialise par ailleurs tous les produits complémentaires en matière d'isolation, type freins vapeur, etc.

Conseils et appui technique

En tant que spécialiste du négoce de produits bois, l'entreprise est particulièrement attentive aux évolutions du marché pour pouvoir conseiller précisément sa clientèle composée de menuisiers, charpentiers, paysagistes, métalliers, architectes, constructeurs ossature bois, mais aussi d'administrations, d'entreprises de travaux publics ainsi que de particuliers. «Aujourd'hui, les bois d'extérieur constituent la plus grosse part de notre chiffre d'affaires, suivis par les bois de charpente et les panneaux. Mais le parquet et les bardages spécifiques, avec finition saturée par

Sur son site de Saint-Chamond, l'entreprise possède un petit atelier de découpe et rapatriera prochainement ici aussi son outil dédié à l'application de résine antidérapante sur lames de terrasse.

exemple, sont des segments très dynamiques actuellement», explique Brigitte Jullien. «C'est entre autres sur ces marchés que nous mesurons l'importance de pouvoir compter sur notre showroom de 200 m². Aujourd'hui les gammes sont tellement vastes que les artisans ne peuvent pas se déplacer avec un échantillon de tous les produits. Ils nous envoient régulièrement leurs clients que nous pouvons conseiller sur place grâce à nos partenariats avec les fournisseurs et notre connaissance des différentes gammes. Cela nous permet de leur apporter un véritable appui technique.» Un atout supplémentaire dans la stratégie de développement des marchés que poursuit l'entreprise depuis plusieurs années. Stratégie de développement qui s'est dernièrement concrétisée aussi par le recrutement d'un conseiller spécialisé en menuiserie, autre marché dynamique pour lequel SC Bois possède de solides arguments à faire valoir.

Sylvain Devun