

1<sup>re</sup> transformation

## Le service avant tout à la scierie Lion

Reprise par les fils de l'ancienne propriétaire, la scierie ligérienne Lion fait évoluer constamment depuis 1998 son outil de production avec en point de mire conseil, service et réactivité.

La scierie Lion est située à Combre dans la Loire, près de Roanne. Cette scierie artisanale et familiale a été réactivée en 1998 par les enfants, Jean-Christophe et Didier, de l'ancienne propriétaire. Les deux frères se séparent en 2005. Didier optera vers le transport de grumes, alors que son frère Jean-Christophe enclenchera des investissements réguliers afin de mettre sur les rails un modèle de scierie alliant production et service. «Une scierie de services» comme le dirigeant l'a définie lui-même, associant le sciage de débits sur liste, le négoce et la vente au détail. De grandes étapes ont marqué l'évolution de l'entreprise qui emploie 8 salariés et qui réalise un chiffre d'affaires annuel de 1,7 M€ :

- en 2010, construction du bâtiment de stockage afin de développer la partie négoce et la diversification des produits ;
- en 2013, changement du chariot à grumes, pour un investissement de 360.000 €, dont 65.200 € d'aides Draaf et Faddem ;
- en 2015, construction de l'espace showroom, pour un investissement de 250.000 €, autofinancé. Installation de la ligne canter-délineuse à entrée automatique et de la ligne de broyage, pour un



montant de 1.115.000 €, dont 119.140 € d'aides Faddem, Draaf, Feader.

La scierie est située à proximité des douglas du massif du Haut-Beaujolais et de la côte roannaise, «La ressource locale est un atout important au quotidien en termes d'économie et d'écologie», précise le dirigeant.

L'approvisionnement des 9.000 m<sup>3</sup> de douglas et sapins dans un rayon de 30 kilomètres est assuré exclusivement par des

Jean-Christophe Lion et Caroline Guette, deux ardents animateurs d'une scierie de services en développement depuis vingt ans.

Le chariot à grume Spider de LBL, l'outil de production clef pour le sur liste.



## ✓ ZOOM

## La scierie Lion en bref

**Situation :** Combre (42)

**Statut :** SARL

**Chiffre d'affaires 2020 :**  
1.700.000 €

**Nombre de salariés :** 8

**Spécialités :** charpente sur liste, négoce, vente au détail

**Clientèle :** professionnels 70% (charpentiers, menuisiers, paysagistes, collectivités, associations, etc.) et particuliers 30%

**Volume grumes :** 9.000 m<sup>3</sup>

**Essences :** douglas 70% et sapin 30%

**Approvisionnement :** exploitants forestiers

**Matériels de sciage**

**Scie à grumes :** bâti Gillet bi-coupe 130 (Lubrification Huile Bio Condat) et chariot LBL Spider, 4 bornes indépendantes Slabber LBL

Trimmer éboueur LBL  
Ligne canter délineuse automatique LBL Oxia 150  
Ligne broyeur Holzmatic  
Raboteuse Rex

**Affûtage en interne :** affûteuse Iseli, type BS3, planeuse Iseli, outils de coupe (Fouillit Affûtage, Affûtage du Velay, Périgord Affûtage)

**En cours d'installation :**

2 empileuses Errai à entrée automatique : toutes les deux destinées au standard et à l'emballage

Marquage CE (N°1973-CPD-026

selon la norme EN 14081-1+A1)

Certification PEFC 10-31-939

exploitants forestiers locaux. Les gros bois, au minimum 40 cm de diamètre, sont recherchés pour réaliser les charpentes sur liste, le produit phare de l'entreprise Lion. De plus, la région jouit d'un bassin d'activités important en industrie et artisanat.

### Réactivité au quotidien

Transformer 9.000 m<sup>3</sup> par an, essentiellement en produits de charpente avec une équipe aussi réduite oblige à avoir une organisation bien huilée. Tout part du bureau et de la prise de commande (téléphone, contact direct) où les éléments sont retranscrits sous forme de fichier Excel et donnés à Jean-Christophe Lion qui planifie chaque jour l'ordonnancement du travail. «Sauf qu'il faut jongler au quotidien entre les commandes prévues dans la journée, les commandes qui deviennent urgentes, les commandes non prévues et qui nous arrivent soudainement. Exemple, un charpentier a découvert un toit, mauvaise surprise, une pièce est à changer, il nous appelle et on la lui produit», précise Caroline Guette, la responsable commerciale embauchée en 2010 à la suite d'un stage dans le cadre du BTS TC de l'école de Poisy. On l'aura compris, dans ce type de scierie on ne s'ennuie pas et impossible de savoir comment va se dérouler une journée.

La production est très concentrée, et chaque m<sup>2</sup> est employé à contenir la scie à grumes 130 Gillet, équipée d'un chariot LBL Spider. Depuis plusieurs années, c'est le chef d'entreprise lui-même qui la conduit, faute de trouver un candidat qualifié pour ce

## ✓ ZOOM

### Détails techniques des empileuses Errai de la scierie Lion

François Ledormeur travaille pour l'entreprise Errai, le fabricant qui va installer les deux empileuses contrôlées par un seul opérateur à la scierie Lion. Il explique : «L'objectif de l'investissement est d'améliorer les conditions de travail (suppression de l'empilage manuel, charges importantes) et de réaliser des gains de productivité (amélioration de la qualité des coupes et augmentation du volume scié et empilé).

En sortie du canter-délineuse Oxia LBL, les produits principaux, planches ou chevrons, sont dirigés vers les deux lignes de tronçonnage/empilage installées en parallèle. Chaque installation comporte : un démêleur, une préparation de couche, une tronçonneuse à 5 lames (dont 4 mobiles), un empileur automatique avec baguettage et une sortie des paquets finis avec cerclage automatique (Fromm) incluant une mise en place de chevrons. L'ensemble de la ligne est entièrement automatisé, avec un opérateur pour la surveillance et le remplissage de baguetteurs. La particularité de la tronçonneuse 5 lames est de

tronçonner par couche de 1.200 mm pour une meilleure tenue des bois et un équerrage plus régulier.

Les capacités de cette ligne de tronçonnage/empilage sont les suivantes :

- planches ou chevrons de longueurs 2 m à 4,50 m ;
- largeurs : de 70 mm à 220 mm ;
- épaisseurs : de 15 à 100 mm ;
- longueurs de coupe avec la tronçonneuse 3 lames : de 1.000 à 3.500 mm ;
- empileur avec une cadence de 6 à 10 couches par minute, (6 à 10 paquets à l'heure) ;
- baguettage : planches de 1.100x80x18 mm, baguettage entièrement automatique.

Pour la scierie Lion, l'ensemble est destiné à tronçonner et à empiler une majorité de chevrons pour l'industrie de l'emballage (ex : 75x75 – 100x100 – 145x100...). Les chevrons seront tronçonnés, empilés et cerclés en un seul passage, sans manutention et avec un minimum de personnel.»

poste ! Ensuite, les produits principaux ont un accès direct à un des six box attribués à la charpente. Les produits à reprendre sont dirigés vers la délineuse Oxia 150 LBL. Deux chaînes arrivent à la machine :

- une chaîne haute, pour les noyaux d'épaisseurs maximum 150 mm à reprendre afin d'extraire des solives ou des planches.
- une chaîne basse pour les épaisseurs inférieures à 40 mm (planches, voliges).

Un opérateur organise l'arrivée sur le centre de reprise, puis l'entrée dans la machine se fait automatiquement après optimisation

Intérieur du showroom de la scierie Lion, lancé en 2015.

sous un rideau de cellules. Derrière la délineuse, les produits rejoignent la ligne de tri composée de 16 box pour la charpente et 3 box pour l'emballage.

Afin de soulager le personnel dans l'opération d'empilage, deux empileuses automatiques Errai, avec cerclage automatique Fromm, vont être installées en ce milieu d'année. Une pour la charpente et une autre pour l'emballage. «La particularité, c'est qu'un seul opérateur sera nécessaire pour surveiller les deux chaînes», explique Jean-Christophe Lion. Ce projet est évalué à 520.000 € avec une aide prévue de 156.300 €, région Aura et Feader. A la demande, des produits peuvent aussi être rabotés 4 faces sur la raboteuse Rex.

### La vente a son espace dédié

Depuis 2015, un showroom est venu compléter l'espace négoce où les clients peuvent accéder en toute sécurité sans «mettre les pieds dans la scierie». Caro-





line Guette explique «*que le travail se fait dans un environnement plus serein puisque volontairement l'activité négoce a été séparée de la production. L'espace dédié à l'exposition des produits nous a permis de diversifier l'offre afin de proposer un package complet. Par exemple, pour un projet de terrasse en bois, nous pouvons proposer ossature, lames, produits d'entretien et de préservation, visserie, plots réglables, géotextile, cales plastiques, etc. La vente directe représente chez nous 70 % de l'activité et 30 % par le négoce. Deux grandes familles de produits sont proposées par l'intermédiaire du négoce : Les produits pour l'aménagement intérieur et extérieur (lambris, lame de sapin chauffé, brossé, lame de terrasse en pin traité, non traité en douglas... et les produits*

*techniques : lamellé-collé, contrecollé, panneaux... »*

En termes de communication l'entreprise est présente sur le Net avec un site (1), au Salon de l'habitat de Roanne, pour les visites scolaires, les portes ouvertes et même jusque dernièrement dans une émission radiophonique (2).

Concernant les exigences et les rapports à la clientèle, la crise du Covid 19 a ajouté des pressions nouvelles. Caroline Guette explique que «*les clients professionnels nous demandent des délais très courts et difficilement réalisables parfois. Ils ont du mal à comprendre les tensions sur les approvisionnements des grumes et les coûts de la matière première qui fluctuent énormément, sans parler des produits techniques qui sont en rupture de stock*». En parallèle du service

aux professionnels, avec la crise sanitaire l'entreprise constate que les particuliers sont davantage présents depuis un an. Ils sont très demandeurs de conseils. «*Du coup, il faut se poser, et avancer avec eux dans leurs projets en tenant le maximum de produits en stock et garder une amplitude d'ouverture importante du lundi 7 heures au samedi matin 11h30*», constate la responsable commerciale.

La concurrence n'existe pas entre confrères mais plutôt avec les GSB. Au contraire avec les autres scieurs il y a souvent des «renvois d'ascenseur» en cas de besoin sur des produits spécifiques.

De notre correspondant  
**Maurice Chalayer**

(1) [www.scierie-lion.com](http://www.scierie-lion.com)

(2) [www.rvmedia.fr/Bout-de-vie.html](http://www.rvmedia.fr/Bout-de-vie.html) : interview Caroline Guette du 25/03/2021.

## Interview

Quelques questions à Jean-Christophe Lion et Caroline Guette

— Le Bois international - Comment définiriez-vous votre entreprise ?

**Jean-Christophe Lion** : Nous voulons être une scierie de services à échelle humaine et proche de ses clients. On fait de notre mieux pour satisfaire nos clients nous n'avons

pas de baguette magique pour avancer plus vite... Nos atouts sont la diversité, la flexibilité et surtout une équipe avec des personnes polyvalentes capables de s'adapter d'un poste à un autre. Sans oublier les contraintes qui sont le manque de personnel qualifié, les formations en interne prenant énormément de temps et pour voir le salarié partir au bout d'un an ou deux, ce qui est très difficile pour nous...

C'est aussi la réactivité que nous permet notre matériel récent, comme la déligneuse canter à entrée automatique. La technologie est entrée obligatoirement dans notre scierie, pourtant de petite taille. L'un n'empêche pas l'autre. Au contraire, aujourd'hui, c'est une obligation si nous voulons rester dans le coup.

— L.B.I. - Mais aussi de gros investissements ?

**J.-C. L.** : Obligatoirement, ce sont de gros investissements, rapportés une fois encore à la taille de notre entreprise. Mais c'est incontournable si nous voulons répondre à des marchés spécifiques qui nous étaient interdits avant.

— L.B.I. - Sans pour autant faire une course au volume ?

**J.-C. L.** : Oui, pas question de gaspiller la matière. C'est une culture chez nous et nous y associons l'ensemble du personnel. La preuve, en 2020, c'est une moyenne de 62% de rendement matière. Un cap que nous souhaitons maintenir et même augmenter.

— L.B.I. - Qu'est-ce qui vous préoccupe le plus aujourd'hui ?

**J.-C. L.** : Les approvisionnements de jolis bois (douglas) pour les charpentes apparentes en débit sur liste et le recrutement de personnel.

— L.B.I. - Comment, au niveau commercial, votre entreprise traverse-t-elle la crise du Covid 19 ?

**Caroline Guette** : Nous avons vu arriver de nouveaux clients (professionnels et particuliers), souvent trop pressés, à qui il a fallu faire comprendre que nous ne sommes pas dans la grande distribution. Chez nous, nous valorisons l'accueil et le conseil et ça prend du temps. Sans compter qu'il faut aussi produire ce que nous n'avons pas en stock, comme les produits spéciaux.

— L.B.I. - Qu'est-ce qui pourrait selon vous faire avancer le métier et votre entreprise en particulier ?

**J.-C. L.** : La formation de scieur afin d'avoir du personnel qualifié plus rapidement. Une formation en interne plus régulière sur le classement visuel, par exemple. Avoir des personnes passionnées par leur métier.

— L.B.I. - En conclusion pour vous, c'est quoi une scierie de services ?

**J.-C. L.** : Une scierie qui s'adapte au mieux aux marchés en diversifiant ses produits, ses services et surtout qui fait plus que vendre des sciages, mais qui accompagne les projets aussi bien des professionnels que des particuliers. Une scierie qui écoute ses clients et qui sait accepter les remarques, mais aussi un site de production qui profite des dernières évolutions technologiques, notamment dans l'amélioration des conditions de travail. Comme par exemple le fonctionnement automatique de la déligneuse et demain l'emplage automatique.