

# LE DÉFI DE MARGARITELLI

## S'adapter et innover en permanence

01. Des lames fines pour optimiser la matière.  
© Maurice Chalayer.

Depuis son implantation à Fontaines, Saône-et-Loire, en 1962, la scierie Margaritelli n'a cessé d'évoluer et de transformer son outil de production afin de s'adapter aux marchés du chêne. Le dernier défi, proposer au marché chinois des produits élaborés à la place des simples équarris.

### DES INVESTISSEURS ITALIENS

Implantée à Fontaines, en Saône-et-Loire, la scierie Margaritelli est située sur la RN 6 à proximité de l'axe autoroutier Paris-Lyon. La scierie bourguignonne, 90 salariés pour un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros en 2016, est une SAS à capitaux familiaux. 70 % du CA est réalisé à l'export.

La scierie est née en 1962 sous l'impulsion de l'entreprise italienne Margaritelli, dont le siège est à Pérouse, entre Rome et Florence. Une création voulue par l'entreprise mère afin de couvrir ses besoins en matière de traverses ferroviaires destinées au marché italien.

Aujourd'hui, la scierie transforme 38 000 m<sup>3</sup>, dont 90 % de chêne et 10 % de frêne. 50 % du volume est fourni par l'ONF, dont 700 m<sup>3</sup> en contrat, les autres 50 % proviennent de la forêt privée, via les coopératives, experts et ventes de gré à gré. Le rayon d'approvisionnement est de 200 km autour de la scierie, plus précisément le bassin de la plaine de Saône, la Nièvre et le Morvan. 50 % du volume acquis produit du bois sous-rail, 45 % du débit pour le parquet et 5 % est revendu en négoce. « Nous tenons au respect de l'équilibre de notre portefeuille de coupe afin de répondre aux demandes spécifiques », précise David Chavot, directeur du site. L'exploitation forestière est sous-traitée ainsi qu'une partie du transport. L'autre partie est réalisée en interne par le grumier 6 x 4 Scania de l'entreprise.

02. Parquet Margaritelli « Plank 140 Cabreuva », posé dans les boutiques Nespresso du monde entier.  
© Maurice Chalayer.



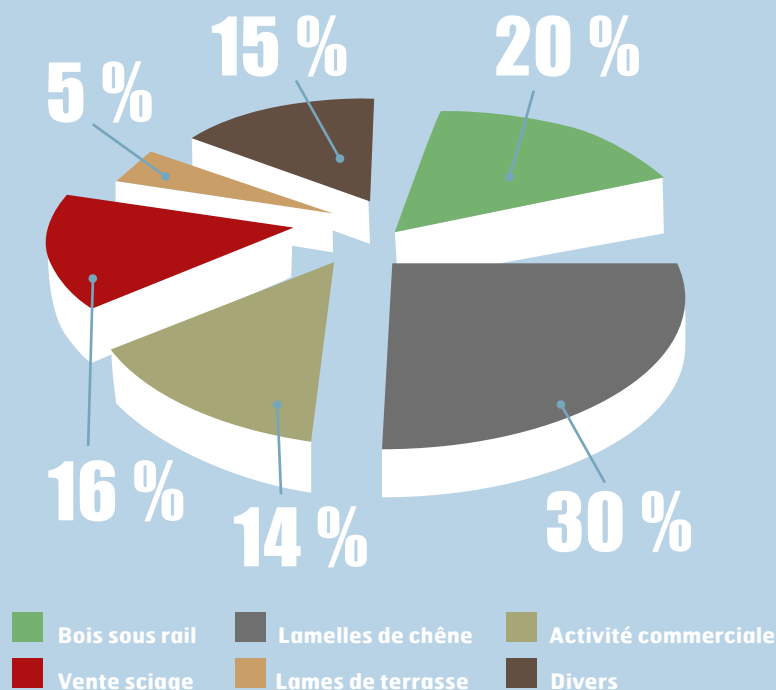
## ÉVOLUTION DES PRODUCTIONS

Si, à l'origine, la scierie de Fontaines a été conçue pour une production unique de traverses ferroviaires, la décision a été prise, dès 1975, d'aller vers des produits plus nobles. Du parquet massif au tout début destiné au marché de la rénovation, l'orientation est allée très vite vers la production de parquet contrecollé. La scierie de Fontaines débitant les lamelles de chêne et l'usine italienne de Pérouse achevant la fabrication du produit en collant les lamelles sur du contreplaqué marine en bouleau. En 1984, la marque Listone Giordano valorise des paquets à lames étroites de 40 mm à 70 mm, débitées sur quartier avec une ligne de sciages dédiée sur le site de Fontaines. Du haut de gamme avec une maîtrise de la distribution. En 1995, 700 boutiques dans le monde distribuent la marque dont 350 en France et en Italie. Avec l'évolution des modes, les années 2000 voient apparaître les parquets à lames larges: 140 mm à 230 mm et aujourd'hui jusqu'à 450 mm pour une longueur pouvant atteindre 4,5 mètres!

## GESTION DE LA CRISE

«De 20 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2008, nous sommes passés à 15 M € en 2009. Il a fallu réagir et remettre en cause notre pratique d'obtention des lamelles de parquet. Ne pas le faire nous aurait conduits vers des difficultés certaines!» observe David Chavot. À partir de ce constat, la diversification s'est mise en route. En 2009, c'est le lancement de la production de lames de terrasse en frêne thermo traité. En 2011, ouverture de la production et vente de lamelles, produit phare de la scierie Margaritelli, à d'autres groupes (20 % de la production aujourd'hui). Mais également la même année, démarrage de la vente de sciages chêne en direction du grand export (charpente, plateaux dépareillés, soit 15 % du CA). 2012, un grand pas est franchi avec le renouvellement de la ligne de refendage qui a permis de gagner une lamelle supplémentaire: quatre au lieu de trois dans un avivé de 29,5 mm. Défi technologique avant tout, car la mise au point du sciage a été longue, mais résolue grâce au partenariat avec l'entreprise Fill, fournisseur des machines, Forézienne MFSL, fournisseur des lames, et le fournisseur de lubrifiant Condat. Le gain de rendement matière a redonné de la compétitivité et remis la scierie Margaritelli sur les rails de la croissance.

## ACTIVITÉS EN % DU CA DE MARGARITELLI FONTAINES 71



Résultat: des investissements technologiques et un chiffre d'affaires qui est passé de 15 millions d'euros en 2009 à près de 30 millions d'euros en 2016, et une progression de l'effectif temps plein de 20 %.

## UN AMBITIEUX PLAN STRATÉGIQUE EN COURS

Un ambitieux plan stratégique sur cinq ans a été bâti la même année pour augmenter la capacité de sciage et développer la valeur ajoutée sur le site. Des moyens humains et financiers ont été mobilisés et la majeure partie des actions est déjà en bonne voie. Sur le plan de la capacité de sciage, le volume de grumes transformées sur le site augmentera de 30 % pour passer de 38 000 m<sup>3</sup> à 50 000 m<sup>3</sup>. Grâce à cette augmentation du volume d'approvisionnement, la production de lamelles passera sur la même période de 500 000 m<sup>2</sup> à 750 000 m<sup>2</sup> par an et ceci principalement à destination du marché français et européen du parquet. «L'idée centrale est de pousser plus loin le service apporté aux clients en les déchargeant d'une partie de leurs contraintes. Par exemple, plutôt que de transporter les équarris de chêne en bois frais et de les transformer en Chine, il faudrait qu'ils le soient en France et qu'ainsi la valeur ajoutée reste chez nous, précise David Chavot. Plusieurs points restent encore à affiner,

mais notre potentiel pourrait être alors de près de 1 000 000 de m<sup>2</sup> de lamelles supplémentaires, ce qui est considérable...» Pour réussir le challenge, la ligne de refendage à présent au point et des investissements en cours, séchoirs supplémentaires et cellule d'étuvage pour un montant de 1 000 000 d'€ vont assurer des livraisons de lamelles au taux d'humidité abaissé ainsi qu'un triage plus poussé et un autre conditionnement. Des produits prêts à l'emploi avec à la clef des prix compétitifs. Un défi majeur relevé grâce à deux postes de R & D créés ces dernières années: un ingénieur process et un second travaillant sur les produits.

Maurice Chalayer

# 30 %

augmentation du volume de grumes pour sciage transporté sur le site



## Interview

03. David Chavot.  
© Pascal Charoy.



### David Chavot, directeur du site de Fontaines :

« Notre attention se tourne vers la forêt privée »

#### Quel regard portez-vous sur votre métier et sur l'avenir ?

Il y a les inconditionnels pessimistes. Nous ne nous inscrivons pas dans cette catégorie. Chez nous et avec les projets qui se succèdent depuis la crise, nous vivons des années passionnantes. C'est exaltant, les champs du possible sont énormes, mais il convient avant de se lancer d'analyser si nos projets sont économiquement et techniquement viables. Si c'est le cas, des cahiers des charges sont définis, et nous construisons un plan stratégique. C'est ainsi que nous avons procédé pour le plan 2016-2021.

#### Qu'est-ce qui préoccupe le plus aujourd'hui le dirigeant d'une des plus grosses scieries de feuillus de France ?

L'approvisionnement en grumes et le manque de convergence dans les diagnostics sur la ressource, qui nous font douter de la réelle disponibilité de la matière première. Et il y a de quoi lorsque l'on constate « l'amaigrissement » des mises en vente ONF. Par exemple, en Bourgogne cette année, moins 30 % ! Comment établir dans notre démarche prévisionnelle d'augmentation de production des chiffres fiables, lorsque ceux de la disponibilité de la ressource ne le sont pas ? Comment prévoir le développement des process et des produits dans de telles conditions ? La question centrale qui se pose alors : Aurons-nous assez de matière pour alimenter la scierie ? Plus qu'un sentiment en temps T, c'est un cri d'alarme.

#### Du coup, comment imaginez-vous l'évolution de vos approvisionnements ?

Il apparaît clairement que la mobilisation du chêne en forêt publique est déjà proche de son maximum et les marges de développement sont donc très faibles de ce côté. Dès lors, c'est plutôt vers la forêt privée que se tourne toute notre attention. De même, nous n'hésitons pas à accroître notre rayon d'approvisionnement, en nous appuyant notamment sur le tissu d'exploitants forestiers qui sont déjà présents et actifs sur les nouveaux bassins visés. Enfin, nous essayons autant que faire se peut de développer des partenariats avec d'autres industriels qui n'utilisent pas forcément les mêmes qualités que nous dans le chêne afin de créer des synergies à l'achat et de proposer aux propriétaires la

meilleure valorisation de leurs bois. En ce qui concerne la forme, nous conservons une forte préférence pour l'achat de bois sur pied, qui nous donne le maximum de flexibilité quant à la période d'exploitation ; qui permet une découpe vraiment qualitative des bois avec la recherche des meilleures combinaisons selon les qualités, et nous semble donc être la méthode qui conduit au final à la meilleure valorisation de la matière première. Pour les mêmes raisons, lorsque nous sommes amenés à acheter du bois bord de route, ce sont là encore les bois en longueur qui retiennent toute notre attention.



04. Un des derniers challenges de la scierie bourguignonne, sécher et étuver davantage de sciage afin de répondre à la demande chinoise. © Maurice Chalayer.

05. 50 000 m<sup>3</sup> de grumes sont transformés chez Margaritelli, dont 90 % de chêne. © Maurice Chalayer.

