

# La lettre de Copea

avril 2007 - n° 9

## PARCOURS CROISÉS

### Le bois, l'entrepreneur et l'outil

**Magiciens du bois, ils le soignent ou le transforment. Ce matériau vivant est leur passion quotidienne. La clientèle les suit-elle ? Leur chiffre d'affaires paie-t-il les heures passées ? Petit tour d'horizon en compagnie de cinq entrepreneurs du réseau Copéa.**

« *Arboriste grimpeur, voilà mon métier !* » annonce Vincent Bastier (Pollen). Il maîtrise les techniques de taille et d'abattage, il reconnaît toutes les essences d'arbres, ainsi que leurs maladies et les ravageurs. C'est pour être en contact avec la nature et travailler en extérieur qu'il a choisi ce métier. « *Mes clients sont les particuliers et les petites communes. On m'appelle lorsqu'un arbre centenaire s'approche trop du clocher ou qu'un marronnier envahit la cour de l'école.* » S'il est en bonne santé et ne présente pas de risque, pas question de le supprimer ou de lui faire une

coupe sévère. Vincent grimpe dans l'arbre et l'élague petit à petit, passant d'une branche à l'autre. Un harnais, des cordes, des poulies, une tronçonneuse et une remorque composent son matériel. Il fixe son prix de journée en fonction de la taille du sujet, des contraintes repérées et de l'environnement immédiat. « *Un arbre coupé en deux, ça me hérisse ! explique Vincent. Des gens sans compétence abîment les végétaux et cassent les prix par un travail bâclé.* » Autre difficulté, les intempéries. Avec son écorce très



**Son objectif : sensibiliser les communes à une coupe d'arbres "raisonnée."**

fine, le platane peut devenir un terrain de glisse dangereux par temps de pluie. Se retrouver à la cime d'un arbre par grand vent provoque aussi quelques sensations fortes. Vincent ne travaille pas toujours seul, il fait parfois équipe avec certains paysagistes et bûcheurs qui partagent cette même passion pour l'arbre...



A Cabestan, plusieurs entrepreneurs sont charpentiers. Arnaud Hocq travaille en binôme avec Jean-Jacques Felisaz pour réaliser la couverture ou la rénovation de maisons individuelles et de bâtiments industriels. « Dans la charpente, les pièces sont lourdes à porter, il y a beaucoup de manutention. Rester seul est impossible. J'utilise essentiellement le sapin, mais aussi le châtaignier et parfois le chêne mais il devient de plus en plus difficile de trouver du bois sec dans la région. Alors j'achète aussi des bois contrecollés des pays de l'Est, conditionnés dans des dimensions identiques, ce qui facilite le travail. » Pour la pose, les deux charpentiers louent le matériel de levage – grue ou maniscopique. Leurs investissements sont limités et leur trésorerie est bonne. « J'aimerais retourner vers une démarche artisanale avec davantage d'essences de bois, quitte à aller les chercher moi-même en forêt. A moi de trouver les clients qui ont le temps d'attendre ! »



« J'apprécie de pouvoir tailler moi-même la charpente : j'ai la satisfaction du travail mené de A à Z. »

magasins. Mais je constate combien il est difficile de faire un prix qui corresponde au porte-monnaie des clients ! Mes concurrents les plus imprévisibles sont les retraités qui affichent des prix très bas ! »

Issu du domaine socio-culturel, Damien Millet (Cabestan) s'est reconverti dans l'ébénisterie. Même s'il préfère les meubles, il réalise aussi de la menuiserie intérieure, plus facile à vendre. « Pour un client, il est toujours plus urgent de faire poser un escalier

« Le grand public connaît le bio dans l'alimentaire, pas encore dans l'aménagement intérieur de la maison ! »



exposer ses réalisations avec celles d'autres artisans d'art.

Marie-Agnès Douchez (Oxalis) a plusieurs cordes à son arc : la sculpture artisanale sur bois – boîtes et opinel, décors sur frises ou sur poutres – et la restauration de cadres et statues. Rosaces, rouelles, visages délicats et feuille d'or peuplent son univers. C'est dans un atelier monastique qu'elle a été initiée à la dorure, auprès de sœurs qui faisaient de l'artisanat religieux. A la suite d'une formation qualifiante, elle est devenue sculpteur-doreur. « Pour me faire



« Au début, j'avais du mal à me séparer des premières pièces ! Maintenant, je m'investis pour le client... »

connaître, je suis présente sur de nombreuses foires artisanales ; de juin à septembre, il y en a jusqu'à six par mois ! Je laisse également en dépôt-vente mes fabrications dans deux

ou un plancher que d'acheter un meuble... Pour le mobilier, les gens ont le réflexe "grande distribution", même s'ils se disent qu'un jour, ils s'offriront une jolie table ! » Si, pour Damien, son principal concurrent est le fabricant industriel, il sait qu'il peut se différencier en proposant du

sur-mesure ou une démarche bio originale. Aujourd'hui, les substances utilisées dans les colles et les vernis apportent à l'atmosphère des maisons des composants organiques volatiles. A haute dose, ces polluants peuvent être cancérigènes. « J'ai renoncé aux siccatifs et solvants issus de la pétrochimie : j'utilise maintenant des produits à base de végétaux et d'agrumes distillés. » Ces nouveaux produits sont aussi pour lui le moyen d'éduquer l'œil et les sens du client : fini l'aspect "plastique", les planchers et les meubles retrouvent un toucher soyeux...

### INTERSCOP

#### Les entrepreneurs se forment...

Une dizaine d'entrepreneurs de 3bis, 45° nord, Cabestan et Oxalis suivent actuellement une formation à la commercialisation. C'est un intervenant extérieur, prestataire de 3bis depuis plusieurs années, qui aborde en trois journées et demi le marketing, la mise en place d'une démarche commerciale et les outils de communication.

#### ... les équipes aussi !

Nouvelle rencontre pour les équipes administratives des coopératives de Copéa. Elle vient de se dérouler à Grenoble ; une trentaine de secrétaires, comptables et accompagnants y ont participé.

### COPEA EN CHIFFRES

**Au 28 février 2007**

Nombre de salariés : 344

Nombre de CAPE : 225

Nombre de sociétaires : 134

C.A. total en 2007 : 1 135 643 € HT