

Étude Tournerie Tableterie et activités connexes

Restitution phase 1

Juin 2010

Sommaire

1. Rappel des objectifs
2. Représentativité de la filière en Rhône-Alpes et au niveau national
3. L'environnement des entreprises
4. Quelques verbatim des entreprises interviewées

Rappel des objectifs

- A la suite de l'étude réalisée, début 2009 auprès des entreprises de la Tournerie Tableterie en Franche-Comté, le Sy.NTTAC a lancé un projet de mise en place d'un Pôle National d'Innovation pour la Fabrication d'Objets en Bois
- Afin d'étendre la portée nationale du Pôle, il est essentiel d'identifier les entreprises relevant de cette filière et de faire remonter leurs besoins et leurs difficultés en commençant par la région Rhône-Alpes. Les actions entreprises en ce sens :
 - **Lancement du PNI sur le territoire Rhône-Alpes**
 - Identification des entreprises de la fabrication des objets en bois (code Naf :1629Z) en Rhône-Alpes
 - Première présentation du PNI aux entreprises
 - Réalisation d'une enquête sur un premier échantillon représentatif de la profession sur le territoire

- **Une analyse quantitative**
 - Recherche globale (dénombrement) : base de données Insee à fin 2008
 - Recherche détaillée (fichier nominatif des entreprises) : base de données SIRENE (info greffe à fin 2009, annuaire professionnels)

- **Un recensement à partir du code d'activité 1629Z au sens nomenclature 2008**
 - La phase 1 s'est concentrée sur les entreprises positionnées sur la fabrication des objets en bois et enregistrées sous le code d'activité 1629Z anciennement 205A
 - La région Rhône-Alpes est la première région de France en termes de nombre d'entreprises enregistrées sous l'activité 1629Z
 - Les entreprises de tournerie tableterie et des activités connexes en Rhône-Alpes représentent environ 15% des établissements français et 26% des établissements travaillant dans la fabrication des objets en bois de la région

Recensement des entreprises

Département	Artisan				SA/SAS	Commerçant	Personne physique	Total par département
	SARL	Artisan	commerçant					
Ain	18	14	4	0	2	11	49	
Ardèche	4	12	1	0	4	3	24	
Drôme	9	23	1	1	4	7	45	
Isère	14	24	6	1	3	17	65	
Loire	10	10	4	0	2	7	33	
Savoie	6	30	3	1	2	14	56	
Haute Savoie	5	16	6	1	5	9	42	
Rhône	11	24	4	3	2	13	57	
Région RA	77	153	29	7	24	81	371	

Source Info greffe au 15 mars 2010

En 2008 :

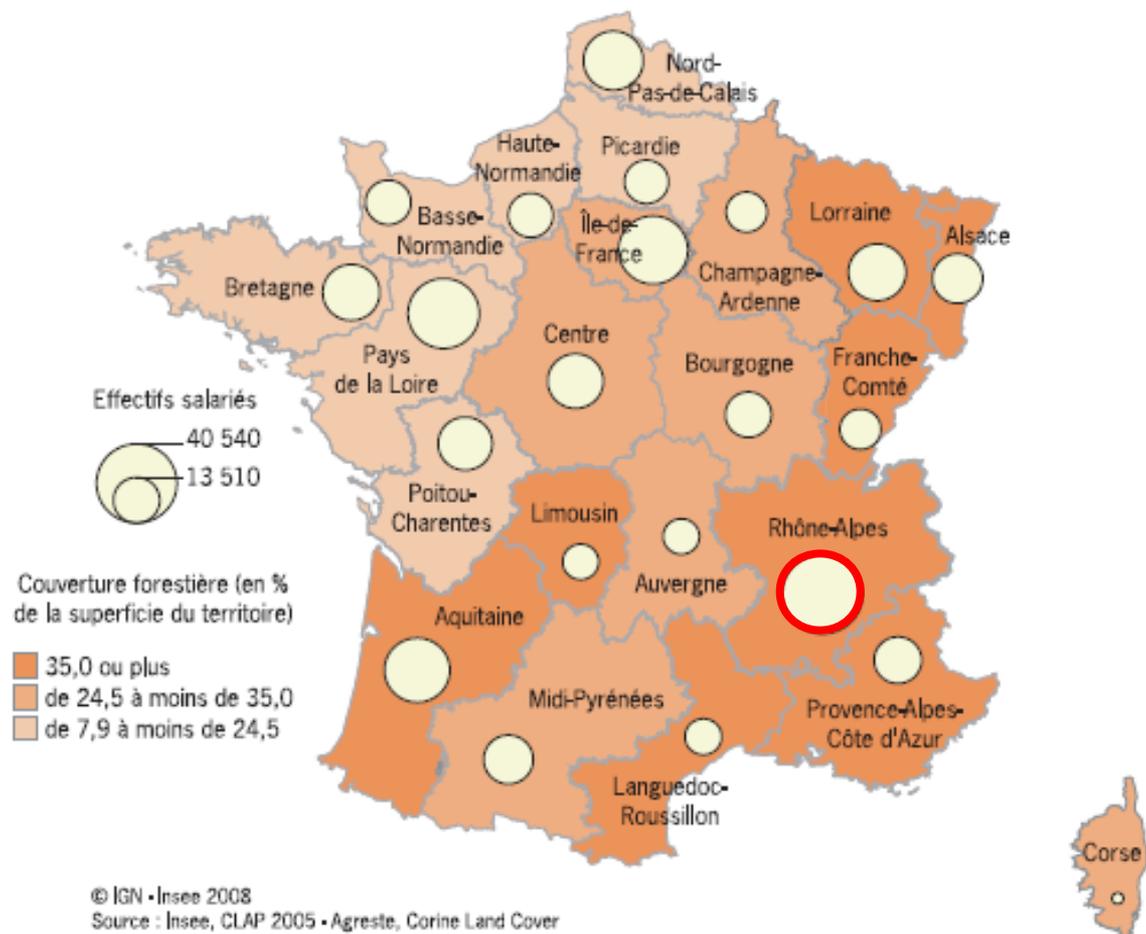
- 57 créations pour 120 radiations

En 2009 :

- 38 créations pour 102 radiations

- La filière bois papier emploie 17 550 salariés. Ces effectifs sont employés
 - pour 65 % par la fabrication du papier et du carton et leur transformation et
 - pour 35 % par les 1^{ère} et 2^{nde} transformations du bois (hors ameublement)
- Rhône-Alpes est la première région de France dans la filière bois-papier (11,4 % des effectifs nationaux du secteur)
- Le domaine du travail du bois représente 6 350 salariés.
 - Principalement dans le bâtiment et l'emballage
 - Le bois-énergie est un marché en pleine croissance qui bénéficie de la hausse du coût de l'énergie et des soutiens publics aux investissements de chauffage individuels ou collectifs utilisant le combustible bois
 - L'industrie des panneaux est quasiment absente de la région
 - Cette activité souffre d'une forte atomisation
- La fabrication des objets divers en bois (hors activités connexes, menuiserie charpente, emballage et ameublement) représente environ 800 emplois

Couverture forestière et effectifs salariés dans la filière bois dans les régions de France métropolitaine



© IGN • Insee 2008
Source : Insee, CLAP 2005 • Agreste, Corine Land Cover

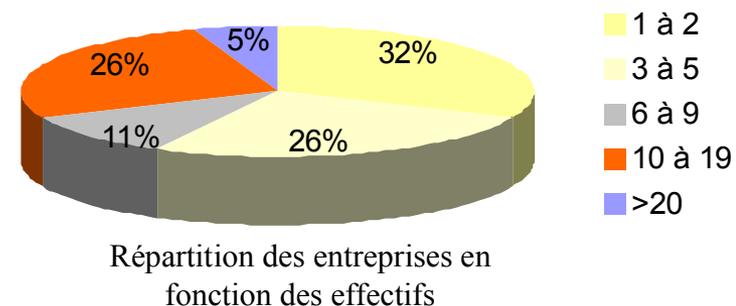
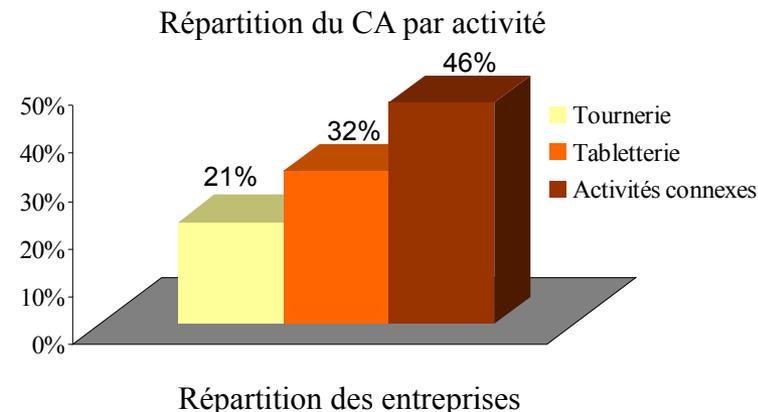
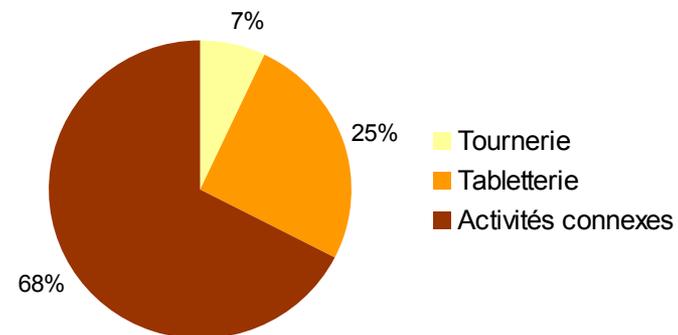
L'environnement des entreprises interrogées

Données économiques

Présentation des entreprises interrogées

- 35 entreprises contactées
 - 2 refus de répondre
 - 5 injoignables
- 28 entreprises avec contact abouti
 - 9 entreprises inscrites au répertoire des métiers
 - 19 entreprises inscrites au registre du commerce
- Ces **28** entreprises représentent **145** emplois
L'effectif moyen est de **5,2** employés
- Le chiffre d'affaires connu pour ces entreprises s'élèvent à **18,7 M€**
- **6** d'entre elles ont déposé une ou plusieurs marques ou un ou plusieurs brevets

Activités connexes : Boissellerie, manchisterie, finition, marqueterie, restauration



Répartition géographique de l'échantillon

Département	Nombre d'entreprises
01	4
07	1
26	3
38	4
42	7
69	4
73	3
74	2
Total	28

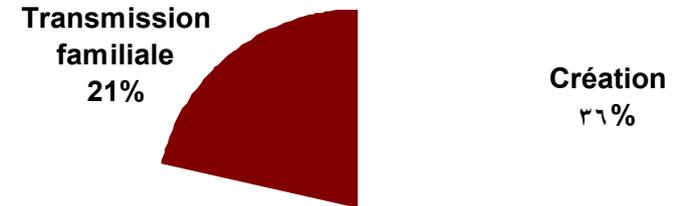
L'environnement des entreprises

Données économiques



Historique

- **36 %** des entreprises sont des entreprises familiales, fondées pour les plus anciennes à la fin du 19^{ème} siècle
- **18 %** des entreprises interrogées ont été créées avant 1950
- **21 %** déclarent être concernées par une transmission
- **37,5 %** ont été amenées à se reconvertir ou à compléter leur activité dans d'autres domaines d'activité



Reprise
43%

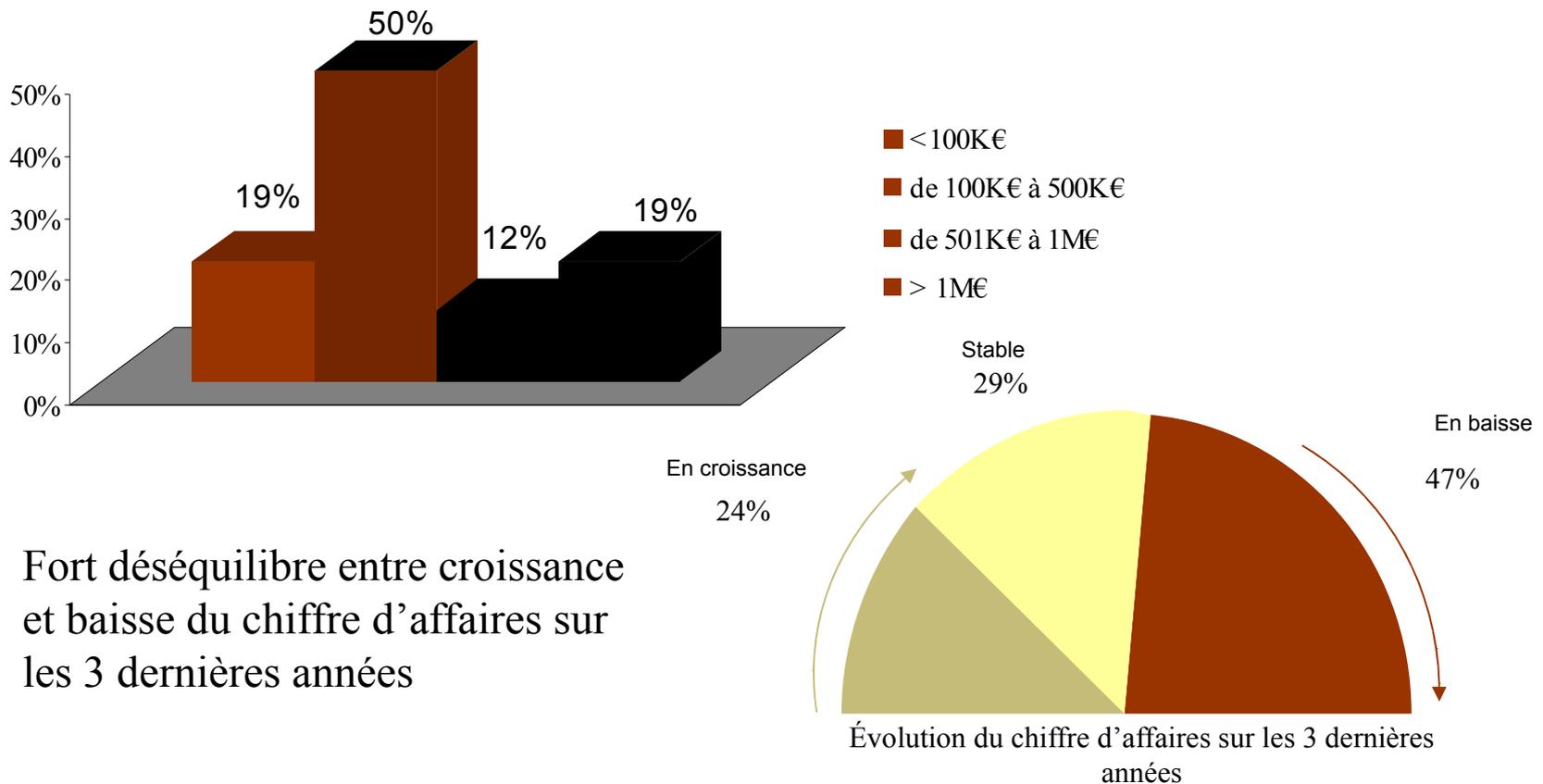
Origine du tissu de
l'échantillon interrogé

L'environnement des entreprises

Données économiques

Chiffre d'affaires – Répartition et évolution

La moitié des entreprises réalise un chiffre d'affaires qui s'établit entre 100 et 500 K€
19 % d'entre elles réalisent un chiffre d'affaire supérieur à 1 M€

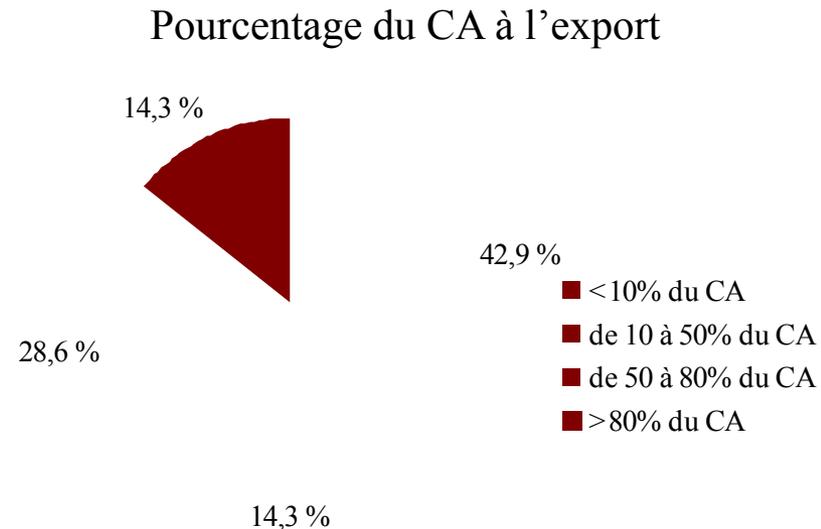


Fort déséquilibre entre croissance et baisse du chiffre d'affaires sur les 3 dernières années

L'environnement des entreprises

Données économiques

- **79 %** des entreprises se positionnent majoritairement en vente directe
- **29 %** d'entre elles réalisent un chiffre d'affaires à l'export
- **57 %** des entreprises interrogées commercialisent leurs produits avec un commercial dédié
- Pour les autres, la fonction commerciale est assurée par le chef d'entreprise



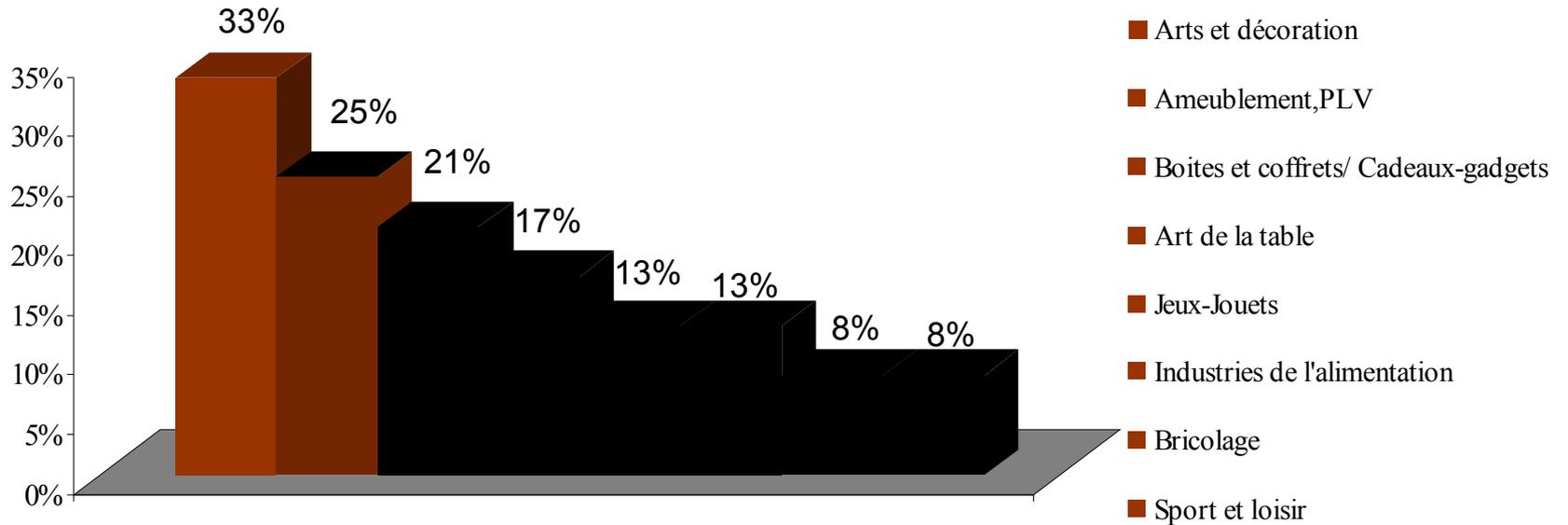
Les principales cibles d'exportation sont l'Europe et les Etats-Unis

- En Europe : Autriche, Italie, Allemagne, Scandinavie, Benelux, République Tchèque, UK, Suisse, Luxembourg, Belgique

L'environnement des entreprises

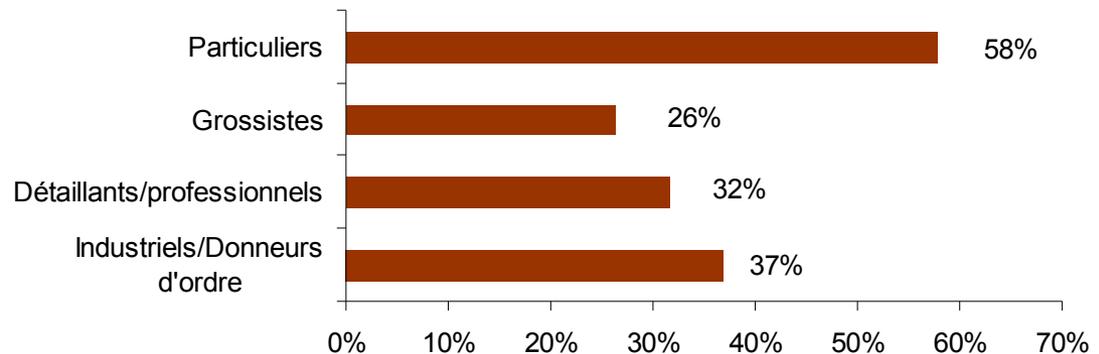
Données économiques

Principaux segments de marché



Prédominance des particuliers comme clients des entreprises interrogées

Les entreprises dont le CA est compris entre 500K€ et 1M€ ont pour clients majoritairement les industriels et les grands donneurs d'ordre



L'environnement des entreprises

Fournisseurs, matière première et investissements



- Aucune entreprise ne rencontre de difficulté particulière avec ses fournisseurs
- Concernant l'approvisionnement en matière première, les entreprises se fournissent **essentiellement en bois de la région** et pour la moitié d'entre elles **localement**.
- Les essences de bois recherchées sont :

<ul style="list-style-type: none"> ■ hêtre, hêtre du jura, buis, olivier, merisier, châtaignier de Dordogne, tilleul, peuplier, cèdre rouge de Californie, ébène, bouleau, noyer 	16,7 %	
	50,0 %	
- Les origines étrangères :

<ul style="list-style-type: none"> ■ Macassar(ébène), Norvège(bouleau), Brésil, USA, Allemagne et Espagne 	45,8 %	
		Local Region et national Etranger
- 50% des entreprises ont investi sur leur appareil de production
- 25% voudraient investir mais n'ont pas la trésorerie nécessaire pour accompagner cet investissement

L'environnement des entreprises

Les problèmes rencontrés



■ Pérennité de l'entreprise

- La perte de marchés et la chute des commandes a entraîné les entreprises à :
 - soit se repositionner en changeant d'activité
 - soit à proposer des services annexes dans le même secteur d'activité
 - soit à reprendre une activité connexe permettant de renforcer voire développer de nouveaux marchés
- Un bon nombre d'entreprises ont diminué leurs effectifs

■ Marché - Positionnement

- Perte de parts de marché, disparition d'une partie de la clientèle notamment professionnelle (départ en retraite ou disparition)
- De manière non maîtrisée une forte réorientation vers les particuliers (pour les entreprises qui n'ont pas de grosses capacités de production)
 - Effet d'entraînement vers une activité de métier d'art plus qu'une activité industrielle
- Quelle approche pour trouver des nouveaux marchés ?

■ Commercial

- Difficulté à vendre et à prospecter, difficulté à vendre un savoir-faire,
- Comment trouver des idées pour des produits qui plaisent, des nouveaux débouchés ?

L'environnement des entreprises

Les problèmes rencontrés



- **Organisation – moyens de production**
 - Besoin de faire évoluer les ressources de l'entreprise
 - Aller sur de nouveaux marchés (comme l'agencement par exemple) nécessite d'investir dans du matériel
 - Comment le financer ?
 - Trop marquées par les précédentes années difficiles, les entreprises hésitent à développer la capacité de production (recrutement) même si, pour certaines, leur marché repart
 - La trésorerie ne peut pas suivre
- **Relation avec les pairs – communication**
 - Isolement,
 - Pas de dialogue entre pairs , chacun tire sur les prix
- **Remarques**
 - Relativement peu de besoins exprimés pour des validations ou des mises au point en environnement normatif ou règlementé
 - Les difficultés pouvant être liées à la concurrence ne sont pratiquement pas citées

➔ Les entreprises se sont déjà réorganisées toutes seules (sans aide extérieure) ou elles ont cessé leur activité

Quelques Verbatim sur les difficultés rencontrées et les besoins



- « Je fabrique et vends mes produits ainsi que les produits d'autres artisans comme par exemple B... dans le Jura. Je ne vends qu'à travers des foires régionales. J'ai un gros problème d'accès en tant que petite entreprise car une surface minimum est imposée et je ne peux pas financer »
- « Pouvoir être informé sur les normes et réglementation (alimentaire, escalier (handicap), sur les aides possibles pour investissement et sur la convention collective de la profession»
- « On est devenu des bêtes rares. Petit à petit, j'ai vu arriver des propositions de la Chambre des Métiers pour participer à des animations de métiers d'art. Avant on faisait partie d'une chaîne de valeur pour offrir des services. Aujourd'hui on en est sorti »
- « Je voudrais pouvoir développer ma partie commerciale : comment le gérer pour ne pas être en risque sur l'embauche ?»
- « Développement commercial : je n'ai pas assez de temps et comment est-ce que je peux trouver les bons marchés ?»
- « Pouvoir accéder aux aides de financement ...»
- « Rareté de la main d'œuvre »
- « Je me pose des questions au niveau technique des vernis (aller vers les vernis aqueux ?) »
- « J'aurais des idées à faire avec des partenaires mais je ne sais pas où m'adresser »

Quelques Verbatim sur les difficultés rencontrées et les besoins



- « Les marges sont tirées vers le bas à cause de l'Asie. Comment trouver des sources de gain de productivité et de marge ? »
- « Comment développer et améliorer le matériel que j'ai construit ? »
- « Comment trouver des nouveaux marchés ? »
- « Baisse des marges et CA du à la concurrence ... »
- « Difficulté d'approvisionnement en bois du Brésil »
- « Communication, se faire connaître, comment monter un catalogue produit ? »
- « J'ai ouvert une boutique sur un bon emplacement. Hausse de l'activité jeux-jouets et petits objets en bois. Je voudrais me faire plus connaître, comment faire ? Je ne sais pas commercialiser mes produits ... »
- « On sait très bien fabriquer mais on ne sait pas vendre ... »
- « Je voudrais pouvoir investir dans un aspirateur pour l'atelier. J'ai déjà investi dans un tour à bois automatique. J'ai pu le faire parce que j'ai une activité annexe à celle de tourneur »
« Comment faire pour augmenter mon CA sur mon activité de tournage et industrialiser ma production »
- « Difficulté de référencement sur Internet, manque de visibilité sur Internet, pas aidé, trop petit pour avoir droit aux aides »