



PORTRAIT

KATIA BEAUD

Co-dirigeante de Bobois Energie, entreprise de production de bois bûches située à Thoiry (01) et Présidente du Comité Rhône-Alpes Bois Bûches.

«Il était important pour nous de revoir en profondeur notre logistique et de développer un système de séchage...»

1 • Pouvez-vous nous présenter votre entreprise Bobois Energie ?

Nous sommes producteurs et distributeurs, depuis 20 ans, de bois énergie pour les particuliers sur la région du Grand Genève, dans un rayon de 40 km autour de notre dépôt. Nous livrons même la Suisse qui représente aujourd'hui environ 15 % de notre chiffre d'affaires.

Nous sommes une SAS familiale de 4 personnes et vendons entre 5500 et 6000 MAB (M³ apparent en bûches, équivalent au stère -unité plus utilisable depuis 1978-). Ce volume n'a que très peu bougé depuis 4 ou 5 ans puisque nous essayons de nous adapter au marché qui tend vers davantage de petits volumes.

Nous achetons notre bois (hêtre en majorité) en grumes dans les forêts du Haut Jura

2 • Au cours des 10 dernières années, quelles ont été les évolutions du secteur en termes d'approvisionnement et de commercialisation ?

En termes d'approvisionnement, depuis 20 ans que nous exerçons, je n'ai pas perçu de changements majeurs... j'aspire à acheter plus de bois en 6 m, afin de faciliter la logistique, mais le taux de conversion proposé (du stère au m³) quelle que soit l'essence, n'est pas satisfaisant de mon point de vue : sur cette longueur, on observe en effet plus de vides sur une pile de grumes de feuillus que de résineux.

En termes de commercialisation, avec le réchauffement climatique et le développement de la rénovation énergétique au cours des 10 dernières années, nous avons dû adapter notre production à la baisse de la demande : notre panier moyen client diminue presque tous les ans.

Nous avons décidé d'acheter un nouveau camion en charge utile de 7 T et avec une séparation. Cela permet de ne pas être en surcharge et de livrer plus de clients sur une même journée.

Nous avons évolué dans nos modes de commercialisation, nous vendons de plus en plus via notre site internet, les annuaires de bois énergie et proposons plusieurs modes de paiement comme carte bancaire, PayPal et virement. Nous proposons aussi le paiement en plusieurs fois.

3 • Quels sont pour vous les leviers du développement de l'activité bois bûches pour les années à venir ?

Aujourd'hui, nous pensons que le commerce de bois de bûches passe automatiquement par internet. Ce mode de vente est incontournable.

Le service client doit être développé, par exemple, il est aujourd'hui important de proposer des créneaux horaires afin que les clients ne restent pas une demie journée chez eux.

En termes de politique tarifaire, les prix de vente doivent s'adapter au mois de livraison : nous appliquons 4 tarifs différents en fonction des saisons. Le prix du bois séché doit être différent de celui du bois livré au printemps, valorisant ainsi le coût du séchage.

Ce rapport au client et la qualité du produit sont les piliers de la démarche Rhône-Alpes Bois Bûche pour laquelle je me suis investie dès sa création, il y a une dizaine d'années, convaincue que notre profession devait se structurer, s'outiller pour conquérir des marchés face à une concurrence bien souvent déloyale.

4 • Vous avez bénéficié du soutien de Xylofutur, le pôle de compétitivité de la filière bois, pouvez-vous nous en dire plus ?

Nous avons choisi de nous rapprocher de Xylofutur en 2016 pour réaliser une étude de faisabilité sur le séchage du bois. Le foncier dans notre région ainsi que le stockage du bois pour l'automne coûtent chers. Parallèlement, les hivers sont incontestablement plus doux, induisant un besoin de stockage accru. Il était important pour nous de revoir en profondeur notre logistique et de développer un système de séchage.

Nous avons opté pour un système de séchage avec un générateur d'air chaud et des panneaux thermovoltaïques, ce qui permet d'avoir du bois sec rapidement et de ne plus être dépendant des aléas climatiques. De plus, le séchage artificiel est pour nous une évidence, dans un contexte de pollution de particules fines PM 5 et 10 à cause de la mauvaise combustion du bois.

Nous continuerons toujours de vendre du bois au printemps aux clients qui désirent le sécher, ce qui leur permettra une économie pouvant aller jusqu'à 10 % par rapport au tarif d'hiver.

5 • Vous vous êtes investie dans l'interprofession depuis de nombreuses années, quelle plus-value en retirez-vous ?

Je suis impliquée à Fibois 01 et Fibois AuRA, ça me paraît important de travailler en réseau, de pouvoir participer à des dynamiques collectives et aussi d'être informée des évolutions touchant notre métier.