

L'Artisan sait produire, mais ne sait pas se vendre

La filière bois représente 277 entreprises artisanales dans l'arrondissement de Roanne.

La loi sur l'air votée en 1996 favorise l'utilisation du bois dans les constructions et vise à augmenter sa consommation à hauteur de 20 % de l'ensemble du matériel.

C'est dans cette optique que la Chambre de métiers met en place une formation solide pour aider les artisans à se préparer à répondre à ces nouvelles données.

L'accent est notamment mis sur l'aspect commercial, et c'est plutôt nouveau

est onéreuse, mais elle est compensée, selon lui, par des prix de location de bâtiments intéressants. Aujourd'hui, Gilles Bretton a besoin de cadrer sa politique commerciale.

«Chaque point et chaque objectif est désarticulé et étudié séparément.

Cette formation a déjà le mérite de soulever des lacunes dont nous n'avons pas toujours conscience, soit par manque de temps, soit par manque de recul. On découvre par exemple le taux de rentabilité de tel ou tel produit par rapport à un autre, ce qui est primordial. Ce regard extérieur est très constructif.

Si Gilles Bretton admet que cette formation prend du temps, les résultats et le travail réalisé lui semblent tout à fait positifs.

Christophe Oblette se définit lui-même comme un généraliste de la filière bois tandis qu'il vient de reprendre l'affaire de menuiserie-ébénisterie-charpente paternelle à Saint-Just-en-Chevalot. Formé sur le terrain pendant 17 ans après ses CAP de menuisier et d'ébéniste, et enfin le bre-

vet de maîtrise, les débuts en valser seuls ont été plus faciles. «J'ai été privilégié. Le fait de travailler avec mon père m'a déjà permis de consacrer tout le temps nécessaire à la préparation du Brevet de maîtrise.

Quant à sa décision de suivre une formation «commercialisation», elle débouche pour lui d'une constatation: «l'artisan sait produire, mais il ne sait pas se vendre». Et de rajouter: «le marché change. Nous ne pouvons pas continuer à travailler comme avant». Il est venu chercher dans cette formation des informations complémentaires à l'aspect psychologique, pédagogique enseigné dans le cadre du Brevet de maîtrise.

Comme Gilles Bretton, il apprécie le regard porté par des professionnels extérieurs sur son entreprise.

«Au fil des discussions, des aspects nouveaux surgissent. Je réalise mes lacunes au plan marketing. J'attends de cette formation qu'elle m'aide à corriger ma façon d'agir vis-à-vis de la clientèle».

Christophe Oblette se félicite d'ailleurs en général de ses relations étroites avec la Chambre de métiers et notamment de la création du club des créateurs d'entreprises artisanales. «Cela nous permet de rester bien informés et de favoriser les échanges. La Chambre de métiers doit être autre chose qu'une inscription au registre des métiers. Il est dommage que les artisans ne prennent pas assez le temps de communiquer. Il y aurait pourtant énormément à faire comme par exemple s'entendre sur un niveau de prix au lieu de faire n'importe quoi. Il devient d'ailleurs de plus en plus difficile de faire un devis, sans critères de base sur lesquels nous fier. Une attente devrait permettre de préserver la qualité des prestations tout en trouvant le juste prix. Tout le monde y trouverait son compte, tant l'artisan que le client».

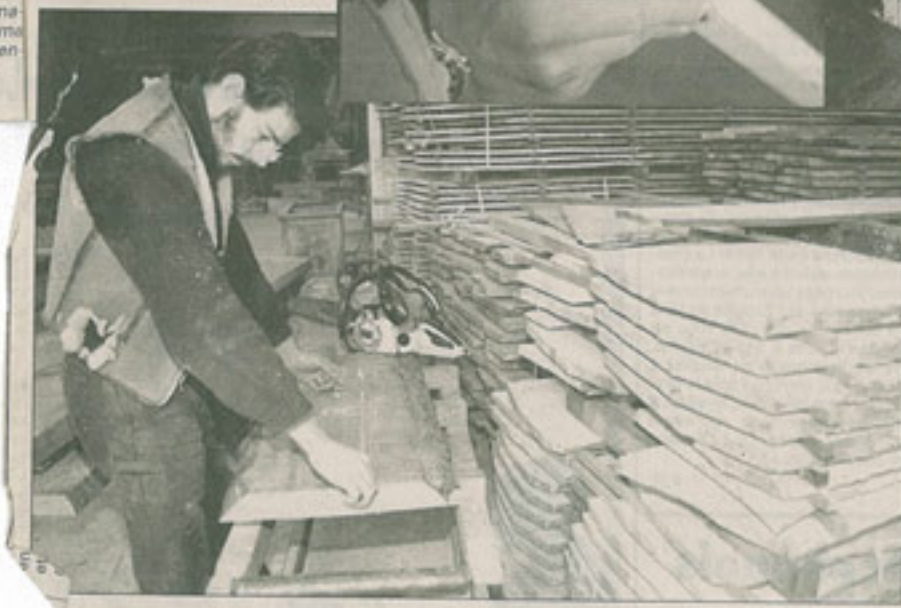
A. V.



Christophe Oblette a repris récemment l'entreprise familiale

Ebéniste à Sevelinges, Gilles Bretton, la trentaine, s'est spécialisé dans le meuble de style. Après 10 ans d'activité, sa clientèle se répartit autour de Roanne et Lyon. Il admet que des années difficiles ont suivi la création de son entreprise, cumulant le fait de ne pas être encore connu et le manque d'expérience. Son CAP d'ébéniste en poche, il a contacté pas moins de sept banques avant d'en trouver une qui lui prête... 30 000 F.

«Cela m'a juste permis de démarrer». Aujourd'hui, Gilles Bretton emploie deux salariés. Conscient de son enclavement géographique, il a choisi de participer régulièrement à des salons. Cette politique commerciale



La nouvelle législation promet de beaux lendemains aux métiers du bois

photos STÉPHANE POPAKUL

Gilles Bretton est spécialisé dans le meuble de style