

IDB

L'INDUSTRIEL DU BOIS

ENERGIE ET CLIMAT

« Apporter des compétences pour répondre aux défis énergétiques et climatiques »

REPORTAGE

Des champignons au service de la lutherie

FORMATION

Les futur-e-s bénistes et menuisiers-ières ont besoin de vous !



REPORTAGE

L'ÉBÉNISTERIE
ENTRE CRÉATION
ET SAVOIR-FAIRE

F R E
+ C
E M

01 2022

L'ÉBÉNISTERIE ENTRE CRÉATION ET SAVOIR-FAIRE

Texte : Nathalie Bocherens, FRECEM - Photos : Nathalie Bocherens, FRECEM et Philippe Emery, www.philippe-emery.ch

En 2021, la rédaction IDB s'est rendue aux Friques (FR) pour aller à la rencontre de l'ébéniste Philippe Emery, afin de mieux comprendre le travail de création sur mesure qui caractérise ses activités.



↑ Philippe Emery réalise ses croquis à l'aquarelle

Situé entre cantons fribourgeois et vaudois sur la commune de Saint-Aubin, l'atelier de Philippe Emery respire la quiétude et le travail de précision. Moustache fournie et franc parlé, ce dernier nous a accueillis l'année dernière pour un entretien sur la vie d'une PME en ébénisterie, le sur-mesure et le processus de création moderne qui caractérise ses réalisations.

Cher Monsieur Emery, pour commencer, pouvez-vous nous présenter votre parcours en quelques mots ?

Ph.E. : J'ai effectué mon apprentissage d'ébéniste entre 1973 et 1977 à Grens dans le canton de Vaud. À vingt ans, j'ai choisi de rejoindre les Compagnons du Devoir et d'accomplir mon tour de France jusqu'en 1984. Cela m'a permis de découvrir de nouvelles techniques et de me perfectionner. Mon chef-d'œuvre a été une armoire fribourgeoise réalisée entièrement à la main. J'ai par la suite travaillé à Paris pour des grands décorateurs et j'ai participé à des chantiers au Moyen-Orient. Puis, j'ai œuvré à Genève comme contre-maître dans deux ébénisteries. Quand je me suis mis à mon compte en 1991, j'ai repris une entreprise aux Friques qui produisait essentiellement des sièges et chaises pour les grossistes. Cette activité était alors une des spécialités de la région d'Avenches. Je voulais à ce moment-là quitter la ville et m'installer en campagne. Mais les ventes de mobilier de style ont peu à peu décliné, donc j'ai réorienté mes activités pour les privés et les institutions publiques.



↑ Philippe Emery entouré de ses employés Amélie et Charles

↓ Yoann en plein travail



Marché de niche pour entreprise créative

Qui sont les membres de votre équipe ?

Ph.E. : Amélie est ébéniste dans l'entreprise depuis 25 ans. Yohann est également ébéniste chez nous depuis 5 ans et nous avons un apprenti de troisième année en la personne de Charles.

Vous avez choisi un positionnement de niche pour votre entreprise. Quels sont les avantages et les inconvénients de ce choix ?

Ph.E. : Pour les avantages, je dirais que je peux travailler sans « prises de tête », car tout en étant réactif aux demandes, j'ai le temps d'être créatif et de pouvoir m'approcher de l'excellence et du luxe. Pour moi, le luxe c'est de pouvoir fournir une prestation qui aille au-delà de l'attente du client, qui arrive à le surprendre. D'ailleurs, depuis l'ouverture de mon entreprise, je n'ai eu que des clients satisfaits du travail. Quand un client est content, il paie plus facilement le prix demandé, même pour du sur-mesure. Dans les principaux inconvénients, je dirais que la visibilité du travail est compliquée. Les autorités et les institutions cantonales ne participent pas à notre promotion et ne créent pas d'ouvrages de référence pour conserver le savoir-faire. Je trouve que les métiers du bois ont peu de moyens pour faire entendre leur voix dans le secteur de la construction face aux autres professions. Pourtant, nous avons beaucoup de talent et de connaissances, notre formation est

excellente et nous jouons un rôle essentiel sur les chantiers. Ces qualités ne sont pas reconnues et nous subissons beaucoup le marché, car nos marges sont trop basses. Nous vendons essentiellement des heures de travail, ce qui reste aléatoire. Par exemple, sur le prix final d'un objet, il y a 15 à 25% du prix qui concerne les matériaux en ébénisterie et je pense que cela va jusqu'à 50% pour la menuiserie. Pour ma part, j'estime qu'il ne faudrait pas avoir peur de révolutionner la branche pour se faire connaître, pourquoi pas avec un système de notation des entreprises bois par les clients sur le modèle de Tripadvisor ?

Est-il facile de trouver un équilibre entre savoir-faire traditionnel et rentabilité ?

Ph.E. : Personnellement, je ne fais pas de compromis sur les prix. Je souhaite offrir de la qualité à mes clients et je travaille sur du bois noble issu de forêts régionales (beaucoup de noyer et chêne). J'ai le label Swiss Made et j'utilise du bois suisse depuis 35 ans. J'en fais la promotion depuis de nombreuses années et suis membre de Lignum. Mais cela ne fait que peu de temps que les clients s'y intéressent vraiment.

Est-il difficile pour une ébénisterie indépendante de faire sa place sur le marché du meuble suisse ?

Ph.E. : Fabriquer est facile, vendre est difficile, et je parle en particulier pour moi. Je propose quelques produits standard sous forme de collections, mais cela est limité, car je vise toujours le sur-mesure. Je souhaiterais d'ailleurs développer mon site Internet, mais cela nécessite trop de temps et de l'énergie. Je pense que d'autres entreprises bois ont le même problème !

Pensez-vous qu'il reste une place pour les métiers d'art et l'ébénisterie dans notre société ?

Ph.E. : Oui je pense. Dans les métiers d'art, on transforme la matière et on gère le processus de production dans son entier. La France est plus en avance que la Suisse dans la défense des métiers d'art, en Suisse, il y a encore beaucoup de méconnaissance, même si la plupart des gens sont sensibles à la création, les projets restent exceptionnels. De plus, il y a peut-être un manque de renouvellement dans les artisans d'art pris comme référence. Il s'agirait d'avoir plus de sang neuf et d'avoir des projets moins calibrés. Il est encore difficile de prôner le fait que le savoir-faire des métiers d'art n'est pas incompatible avec la création et la modernité.

Des clients aussi diversifiés que les projets

Quel est votre type de clientèle actuellement ?

Ph.E. : Aujourd'hui, un tiers de mes clients sont des institutions, des organisations internationales ou des grandes entreprises. Un tiers est constitué de privés qui souhaitent des tables et des chaises sur mesure. Pour des réalisations de beaux intérieurs, je pense que la clientèle suisse n'a pas la culture du sur-mesure, car j'ai peu de demandes privées émanant de nationaux. Souvent, ce sont des clients étrangers qui me contactent après avoir visité mon site Internet ou m'avoir rencontré lors d'expositions. Par exemple, j'ai réalisé des bibliothèques en Italie, travaillé pour la mission du Brésil à l'ONU ou encore pour des projets en Angleterre et dans la péninsule arabique. Le dernier tiers concerne des fabrications spécifiques pour des collègues dans les métiers du bois, où un usinage artisanal est nécessaire.

Vous effectuez des travaux de restauration et de création, que préférez-vous entre ces deux types de tâches ?

Ph.E. : En fait, je ne réalise pas beaucoup de restauration (environ 10% de mes activités) et uniquement pour ma clientèle existante. Je fais essentiellement de la création, contemporaine ou classique. Par exemple, j'ai conçu les sièges du bateau à vapeur *Le Neuchâtel*. Le mobilier avait disparu, j'ai donc effectué des recherches sur la base de photographies et de modèles historiques de la même époque que le navire pour créer les fauteuils. J'ai réalisé plusieurs prototypes sur près de 50 heures pour tenir compte des différentes contraintes telles que le confort des passagers, l'espace à disposition et le style de 1912. Chaque pièce est en cerisier de la région, pèse 12 kilos et a nécessité près de 20 heures de travail. Comme je fais des projets sur mesure, j'ai l'occasion de concevoir des objets très différents, des boiseries, des bibliothèques, des lits, des buffets, des tables, des dressings et bien entendu des sièges. Comme exemple de mandat exceptionnel et sur-mesure, je pense à la création du mobilier liturgique de l'église de Saint-Aubin (FR) en 2012. La paroisse a eu une démarche individuelle géniale en mettant au concours ce projet, ouvert sur invitation. Nous n'avions pas de contraintes imposées à part l'intégration dans l'église gothique datant du début du XVI^e s. L'on nous a fait entièrement confiance pour la réalisation de plus de vingt éléments en cerisier et noyer. C'était là une très belle manière pour nous, en tant qu'ébénistes, d'exprimer notre savoir-faire et notre sensibilité.



↑ Le fauteuil « Eclipse » en cerisier

➤ Exemple de réalisation de l'entreprise : buffet « Arche » en noyer

→ Mobilier liturgique pour la paroisse de Saint-Aubin

↓ Etabli d'horloger en cours de réalisation





Est-ce que les établis d'horloger représentent une part importante de votre chiffre d'affaires ?

Ph.E. : En ce moment, je réalise plusieurs établis en noyer pour des manufactures horlogères, cela représente habituellement environ un quart de mon chiffre d'affaires.

Est-ce que vous travaillez en collaboration avec des designers ou décorateurs d'intérieur ?

Ph.E. : J'ai parfois travaillé avec des décorateurs d'intérieurs, mais pas avec des designers. Il faut dire qu'ils ont de bonnes idées, mais elles sont souvent difficiles à réaliser pratiquement et à commercialiser. Il est compliqué pour les professionnels du bois de faire de la R&D. Il serait intéressant que les associations professionnelles puissent les soutenir dans ces démarches, en particulier pour les projets d'envergure.

Quel est le nombre d'heures moyen pour concevoir une chaise par exemple ?

Ph.E. : Il faut compter en moyenne cinq heures pour une chaise, mais ce chiffre n'a fondamentalement pas de sens, puisque chaque pièce est unique.



↑ Autre création : la table « Papyrus » en pommier

Comment réalisez-vous vos plans ?

Ph.E. : Les apprentis travaillent actuellement sur Autocad, ce que je trouve très bien, mais personnellement, je fais mes plans à la main avec des croquis qui sont finalisés à l'aquarelle. Tout le monde fait aujourd'hui de la 3D sur ordinateur, donc je préfère présenter au client une vision plus artisanale et artistique, avec de petites imperfections, car je pense que cela ajoute de l'âme.

Présent et futur

Est-ce que les problèmes d'approvisionnement en bois et la montée des prix actuelle affectent vos activités ?

Ph.E. : Non, car dans le haut de gamme, nos prix sont très concurrentiels. J'achète mes billes de bois suisse moi-même dans des mises locales et je les fais scier, donc je ne suis pas touché. Je collabore avec quelques scieries telles que Schelker Sägerei AG ou Burgat SA, qui connaissent bien mes besoins. En ce qui concerne les essences, cela ne pose également pas problème : je travaille beaucoup le noyer et le cerisier de forêt, ainsi que des essences spéciales comme le charme, le poirier et l'alisier torminal (sorbier).

Est-ce que le COVID-19 a exercé une influence sur vos activités ?

Ph.E. : Non pas du tout et heureusement ! C'est davantage le secteur de la construction bois où cela a posé problème.

Comment voyez-vous le futur de votre entreprise ?

Ph.E. : Depuis mes débuts, j'ai eu le plaisir de former une vingtaine d'apprentis et j'en ai habituellement deux, mais malheureusement, certains ne restent pas dans le métier. Il est vrai qu'ébéniste est un métier exigeant, il faut avoir beaucoup de ressources personnelles, être travailleur et intelligent. J'arrive bientôt à l'âge de la retraite et je cherche un repreneur pour la société. Il faut avouer qu'il devient difficile de trouver des contrats pour une entreprise comme la mienne, qui est en voie de disparition. Il est probable que nous ne sommes également pas assez préparés au changement de la clientèle jeune, chez qui la priorité n'est pas à l'ameublement, même lors des rénovations.

Nous remercions chaleureusement Philippe Emery pour ses réponses et le temps qu'il nous a consacré dans le cadre de cet article. Merci également à son équipe pour leur accueil sympathique. ■

IDB

L'INDUSTRIEL DU BOIS

Cet article est tiré de l'IDB INDUSTRIEL DU BOIS

Recevez l'IDB à domicile et découvrez chaque mois l'actualité des professionnels du bois romands

- Reportages
- Formation initiale et supérieure
- Communication associative
- Foires professionnelles
- Informations techniques
- Santé et sécurité au travail

1 an d'abonnement = 12 numéros avec lecture en ligne

La revue paraît le 15 du mois. L'abonnement annuel est au prix de :

CHF 80.- hors TVA pour les personnes résidant en Suisse

CHF 90.- hors TVA pour les personnes résidant à l'étranger

CHF 50.- hors TVA pour les personnes en formation professionnelle supérieure (première année gratuite)



Pour vous abonner

Remplissez notre formulaire en ligne sous:

<https://www.frecem.ch/idb/abonnement/demande-dabonnement/>

ou contactez-nous:

IDB L'INDUSTRIEL DU BOIS

Chemin de Budron H6

1052 Le Mont-sur-Lausanne

idb@frecem.ch