

DU BOIS DE LA RÉGION POUR LA RÉGION

Texte et photos : Industrie du bois Suisse IBS

Chaque entreprise de l'industrie suisse du bois joue un rôle important, lorsqu'il s'agit de fournir des produits suisses en bois – c'est également le cas de Meier Holz AG, à Zeglingen, en Bâle-Campagne.



↑ En périphérie mais malgré tout parfaitement intégrée: la scierie Meier Holz AG, à Zeglingen.

La scierie de Meier Holz AG est située en périphérie du village de Zeglingen, à un endroit typique pour cette activité: un peu en dehors du village, au bord d'un ruisseau. «Au début, notre scierie a également été mue par la force hydraulique», relève Patrick Meier, 38 ans, qui dirige l'entreprise en cinquième génération. Avant de préciser: «Aujourd'hui, nous produisons trois fois plus d'électricité que nous en consommons.» Concrètement, Meier Holz AG réalise 10% de son chiffre d'affaires en tant que fournisseur d'énergie.

La priorité absolue va à la qualité

A partir de 12'000 m³ de grumes, les collaborateurs produisent des lattes, des planches de coffrage, des planches d'échafaudage ainsi que des planches en plots et des lames rabotables. A côté des produits standards destinés aux commerces de bois, l'entreprise produit également des sciages de qualité supérieure, par exemple pour des usages apparents. Dans ce cadre, un rôle

clé revient au collaborateur à la scie à ruban. «Tout comme le responsable des grumes, il doit avoir l'œil pour les parties de la grume de meilleure qualité, et débiter la grume en conséquence», précise Patrick Meier. Après avoir été amenées à l'humidité voulue dans l'une des trois cellules de séchage, les planches sont refendues sur l'une des deux fraises, puis transformées en produits finis. «Alors que d'autres scieries trient principalement par longueur et



↑ Au cœur de l'action: la scie à ruban.

diamètre, nous ne trions que par qualité», précise Patrick Meier. «De cette manière, nous augmentons considérablement la création de valeur ajoutée.»

Les clients veulent du bois suisse

L'exemple de Patrick Meier le montre clairement: bien que la commercialisation de bois suisse n'aille pas de soi, mais requière des efforts importants, face aux désavantages de site par rapport à la concurrence étrangère, de nombreuses entreprises parviennent à motiver des jeunes à poursuivre ces projets générationnels. «Nos clients savent ce qu'ils peuvent attendre de nous» souligne Patrick Meier. Bien sûr, les charpentiers peuvent acheter des sciages à l'étranger environ 20% meilleur marché. Mais ils savent aussi: lorsqu'ils ont besoin de dimensions spéciales ou d'un profil sortant de l'ordinaire, il n'y a que Meier Holz AG pour les leur fournir. A cela s'ajoute le sentiment agréable d'avoir du bois suisse produit de manière durable et autonome en énergie. ■

En collaboration avec Marketing Bois Suisse.



↑ Patrick Meier montre la centrale de cogénération de l'entreprise, à gazéification du bois.