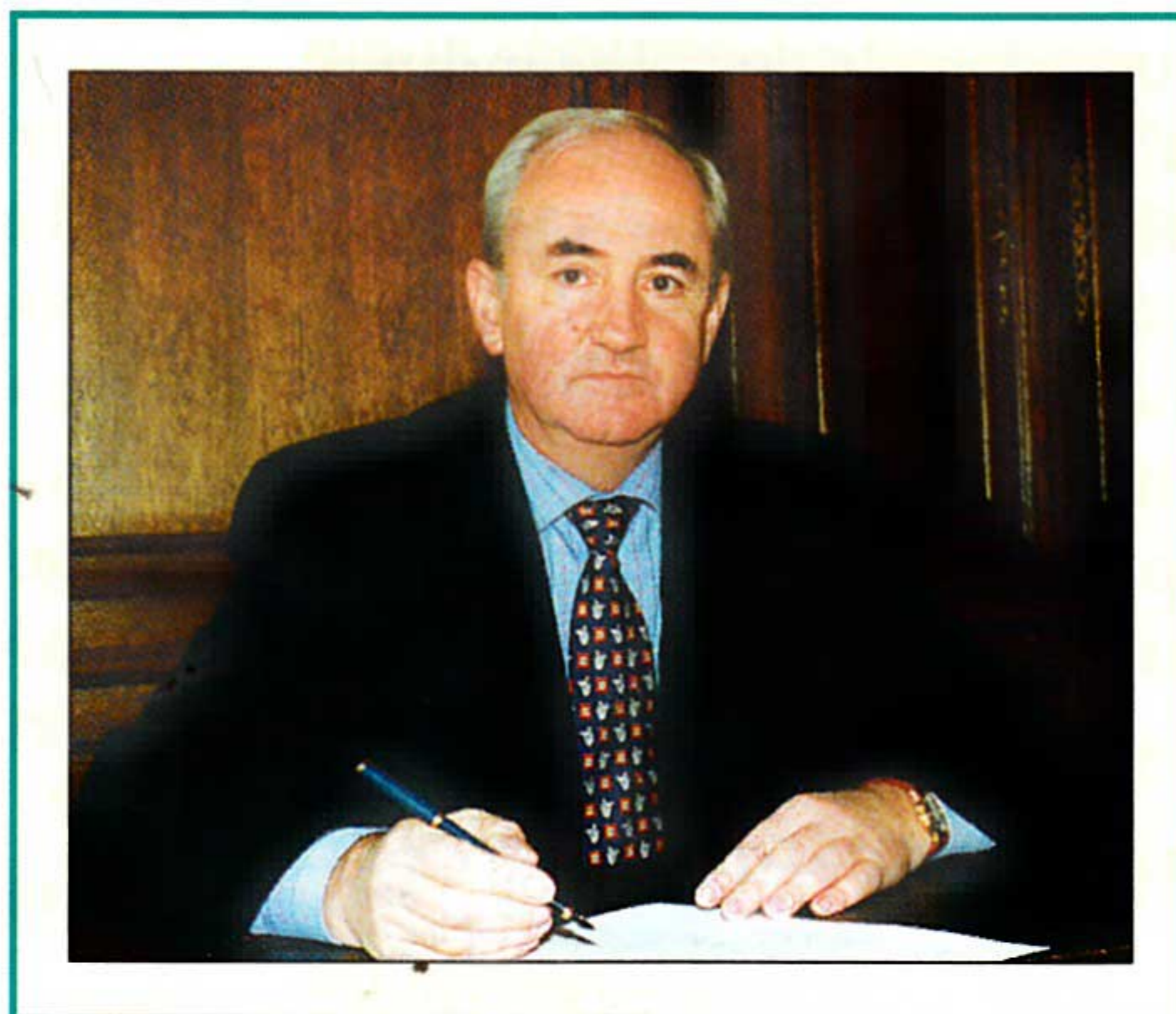


# Un nouveau virage pour l'entreprise, négocié avec B-Cargo

## Scierie Pauls

**Depuis le début des années nonante, la scierie Pauls, située à Bullange, dans la région germanophone du pays, doit faire face à des problèmes d'approvisionnement, tout comme le reste de la filière bois en Wallonie.**

**Aujourd'hui, cette entreprise familiale traite principalement du bois en provenance de Russie, moins cher et de qualité supérieure. Un tournant stratégique qui lui a rendu la prospérité. Mais qui n'aurait pas pu être négocié aussi favorablement sans l'aide du chemin de fer.**



L'histoire de la société Pauls est étroitement liée au rail. "Mon grand-père l'a fondée en 1923", explique Manfred Pauls, qui dirige, avec son frère, l'entreprise familiale depuis 1976. "Son activité principale était l'exploitation forestière pour alimenter les charbonnages. Au moment de la crise du début des années trente, mon grand-père a décidé de se reconverter et il a racheté une scierie à Bullange. A l'époque, il y avait deux critères importants pour choisir l'implantation d'une scierie: la proximité

d'un cours d'eau pour l'énergie, ou la proximité du chemin de fer pour le transport. L'ancienne scierie était située tout à côté de la gare de Bullange".

Un choix excellent puisque le développement actuel de la scierie Pauls, qui emploie 45 personnes, repose étroitement sur le transport ferroviaire. "Comme tout le secteur, nous avons traversé une période difficile au début des années nonante, notamment à cause des chablis, ces quantités impressionnantes d'arbres abattus par les tempêtes de 1990. Il fallait intervenir énergiquement pour préserver le travail des deux générations qui nous avaient précédés à la tête de l'entreprise. Notre solution était de diversifier nos approvision-



# Scierie Pauls

## Un nouveau virage

nements. De cette manière, nous pouvions tenter de nous différencier de nos concurrents”.

### Une première tentative difficile

C'est un peu par hasard que Manfred Pauls s'est tourné vers la Russie. Il a découvert un jour dans un magazine professionnel allemand une annonce qui proposait du bois russe à vendre. "Je suis parti à l'aventure. Je dois bien avouer que ma première expérience s'est révélée un échec total. Je suis tombé sur des partenaires peu sérieux qui ne m'ont pas livré un seul stère de bois. Heureusement, je ne leur avais rien versé non plus". L'année suivante, sans se décourager, Manfred Pauls est reparti dans le Nord. Cette fois-ci, il est rentré à Bullange avec des promesses sérieuses de livraison. "Ne croyez pas que cela s'est fait facilement. Nous avons reçu quelques bateaux d'Estonie et de Russie mais au prix d'énormes problè-



mes qu'il a fallu régler. Finalement, en 1997, les choses se sont décantées et j'ai réussi à mettre sur pied un réseau d'approvisionnement fiable et régulier. Depuis, les arrivages se font sans mauvaise surprise. Et ne cessent d'augmenter. Nous sommes passés de 110.000 m<sup>3</sup> sciés dans nos installations en 1996 à 170.000 m<sup>3</sup> en 1998. Et nous prévoyons de dépasser les 200.000 m<sup>3</sup> l'année prochaine. Actuellement, environ 80 % de notre approvisionnement vient de Russie et des pays baltes”.

Le succès du virage stratégique de la scierie Pauls repose sur deux atouts de ces bois: leur prix et leur qualité. "Surtout la qualité, qui nous a ouvert des marchés que nous ne pouvions aborder avec les bois indigènes. Nous allons chercher nos grumes dans le grand nord, leur qualité est donc tout à fait comparable à celle que l'on trouve dans les pays scandinaves". Pour donner une idée du potentiel qui s'ouvre à la scierie, la Belgique importe chaque année un million de m<sup>3</sup> de bois résineux, dont un pourcentage important vient de Scandinavie.

### De nouveaux débouchés

La scierie peut donc désormais proposer sa production à des entreprises de transformation du bois à haute valeur ajoutée. "Nous vendons beaucoup au secteur de la construction pour la fabrication des charpentes, mais aussi aux industries qui utilisent des produits rabotables ou qui fabriquent des meubles de jardin, tout en conservant parmi nos clients les caisseries et les paletteries". Aujourd'hui, la scierie exporte plus de la moitié de sa production. Et elle s'adresse à un marché radicalement différent



par rapport au passé. "Nous sommes de moins en moins en concurrence directe avec les autres scieries wallonnes”.

### L'aide de B-Cargo

"Pour relancer nos activités, nous avons pu compter sur la collaboration de B-Cargo. En effet, les bois sont déchargés dans les ports belges mais doivent encore nous parvenir à Bullange. L'option du transport routier s'avérait peu réaliste". D'abord parce qu'il n'aurait pas été facile de trouver des camions capables de transporter un tel tonnage régulièrement. Et puis, Bullange étant un village, l'afflux de poids lourds aurait vite encombré les rues de la localité. Sans compter les nuisances pour les riverains. "Nous aurions dû faire venir entre 30 et 40 camions par jour, c'était bien sûr exclu pour le village. De toute façon, vous vous imaginez ce que représentent les opérations de manutention de 40 camions tous les jours... En plus, il nous fallait des garanties de régula-



rité dans l'approvisionnement. Ce que la route ne peut pas nous assurer en raison des nombreux impondérables de la circulation". La scierie travaille en effet avec un stock le plus réduit possible. "Il est donc vital pour nous de pouvoir compter sur des arrivages ponctuels. Autrement, notre appareil de production serait rapidement paralysé". Grâce à la proximité de la gare, le choix du train était tout indiqué. Encore fallait-il trouver la bonne solution. "Premier problème, la ligne Trois-Ponts - Bullange était fermée au trafic de marchandises depuis plusieurs années", explique Christian Bizon, délégué commercial de B-Cargo pour le secteur du bois. "Avec la collaboration de chaque intervenant, nous avons réussi à permettre le passage de trains de marchandises sur cette ligne". C'était indispensable parce que les autres solutions, qui faisaient arriver le bois à Vielsalm ou à Sourbrodt, n'étaient pas praticables en raison de la distance qui restait à accomplir par la route

jusqu'à la scierie. Actuellement, quatre trains complets d'environ 1.250 m<sup>3</sup> arrivent à la scierie chaque semaine, avec une régularité d'horloge. "Comme je l'ai déjà dit, la sécurité des approvisionnements est essentielle pour nous", continue Manfred Pauls. "Nous avons donc signé un accord avec B-Cargo qui nous garantit à 100 % l'arrivée des trains à l'heure prévue".

### **Un dispositif adapté aux besoins de la scierie**

Pour tenir cet engagement, B-Cargo a mis en place un service spécial pour la scierie. "Nous avons d'abord élaboré un programme de trains réguliers avec des horaires fixes, pour assurer la régularité de l'approvisionnement. Nous avons également réservé un parc de wagons à l'usage exclusif de la scierie Pauls. C'est un cas unique dans le secteur du bois. Enfin, nous suivons de très près les mouvements des wagons, vides ou chargés, pour nous assurer de la disponibilité permanente du

matériel". Ce trafic s'inscrit parfaitement dans les objectifs de B-Cargo: massification des envois, programmation de trains réguliers et optimisation de la rotation des wagons. Et, comme le souligne Manfred Pauls, le dispositif fonctionne sans raté. La scierie prévoit donc en toute confiance d'intensifier en 1999 la fréquence des trains et de la faire passer à un convoi par jour pour absorber l'augmentation de sa production. "Mais notre collaboration avec B-Cargo nous ouvre également des perspectives pour la grande exportation", souligne Manfred Pauls. "Auparavant, en raison de son coût, le transport routier ne nous permettait pas de proposer nos produits à des clients italiens, autrichiens ou espagnols. Aujourd'hui, avec le train, c'est tout à fait possible, dans de bonnes conditions de prix. Nous notons d'ailleurs une évolution à cet égard. Il y a cinq ans, il était pratiquement exclu de proposer à un client de le livrer en chemin de fer. Actuellement, le nombre d'entreprises à l'étranger qui disposent d'un raccordement au réseau ferroviaire est en augmentation. Une évolution qu'il faut sans doute replacer dans le contexte de l'unification européenne qui favorise l'envoi de marchandises à de plus grandes distances."

*B-Cargo Bertrix  
Christian Bizon  
Délégué commercial pour le secteur  
du bois  
Tél: (061) 41.31.95  
Fax: (061) 41.50.95*

*Manfred Pauls  
Tél: (080) 64.01.00  
Fax: (080) 64.76.21*