

BELLEME BOIS S.A.
Scierie - Exploitation Forestière
9bis, rue Pierre de Romanet
61130 SAINT MARTIN DU VIEUX BELLEME
F R A N C E

NOTE SUR L'ACTIVITE 2009/2010

ANALYSE :

Cet exercice a été encore marqué par la morosité des marchés industriels et de l'exportation des bois débités.

Notre activité a été également perturbée par la tension sur les cours des matières premières provoquée par les exportations directes de grumes sur mes marchés asiatiques.

Avec **une hausse de 7 % de notre activité** sur l'exercice, qui fait suite à une augmentation régulière de notre activité depuis de nombreuses années, Bellême Bois est une entreprise qui sait s'adapter aux crises les plus importantes.

Ce résultat est du à l'anticipation des évolutions des marchés. Depuis plusieurs années nous avons adapté nos gammes et nos circuits de distributions pour atteindre les marchés des matériaux sains et de l'habitat en bois qui sont en forte progression.

Nous avons à présent une gamme en constante évolution, avec des produits nouveaux (qui nécessitent de gros efforts commerciaux), des produits qui montent (lambris, tuiles) qui assurent de fortes progressions, des produits matures (plancher, terrasses) qui assurent le fond d'activité, des produits très concurrentés (parquet, charpente chêne) dont nous avons des difficultés à maintenir les volumes.

Chaque année nous augmentons le nombre de nos distributeurs (2 ou 3 points de vente supplémentaires). Chaque nouveau distributeur est choisi en fonction de son emplacement afin d'avoir un maillage de distributeur cohérent. Ces distributeurs sont pour la plupart des négociés de matériaux écologiques qui doivent vendre l'ensemble de notre gamme et non seulement quelques produits leaders. Pour cela en contre partie nous mettons en place des show-rooms avec tous nos produits, nous formons les vendeurs et nous fournissons aux points de vente des documentations et des tarifs conseillés avec des fiches personnalisées à leur nom.

Nous aidons nos distributeurs sur leurs salons régionaux en proposant notre stand présenté sous leur enseigne.

Nous limitons volontairement le nombre de nouveaux distributeurs pour nous permettre d'assurer correctement nos formations commerciales et de pouvoir assurer l'augmentation de nos livraisons auprès de chacun d'eux.

Chaque nouveau produit et chaque nouveau distributeur nécessitent pour nous d'avoir des stocks supplémentaires et donc limitent notre croissance sur ce type de marché.

1.1. AU NIVEAU COMMERCIAL

Évolution de l'activité : chiffre d'affaires (% d'exportation)

Année	Bellême Bois	Evolution du C.A.	Évolution export
2003/04	1 406 kE (23%)	+ 35 %	+ 7 %
2004/05	1 555 kE (24%)	+ 10 %	+ 12 %
2005/06	1 804 kE (23%)	+ 16 %	+ 10 %
2006/07	1 855 kE (18%)	+ 3 %	- 19 %
2007/08	1 727 kE (20%)	- 7 %	+ 4 %
2008/09	1 802 kE (17%)	+ 4 %	- 14 %
2009/10	1 924 kE (15%)	+ 7 %	- 6 %

Chiffre d'affaires par typologie de produit

	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07
grume	23 %	19 %	20 %	20 %
charpente chêne	11 %	27 %	24 %	25 %
charpente résineux	4 %	3 %	3 %	3 %
charpente divers	11%	3 %	1 %	0 %
plot	5 %	5 %	6 %	6 %
avivé	6 %	7 %	12 %	15 %
exotique	1 %	1 %	1 %	2 %
produit façonné	32 %	28 %	26 %	21 %
prestation	3 %	3 %	3 %	3 %
connexes et divers	2 %	2 %	2 %	3 %
négoce	2 %	2 %	2 %	2 %

Depuis 4 exercices, nous enregistrons un **développement régulier des produits façonnés** (32% du CA au lieu de 12% en 2005-06).

Ces produits concernent principalement :

- les planchers et parquets : 7,6 % du CA, variation sur an + 14%
- les terrasses : 6,8 %, variation + 2%
- les lambris : 6,4 %, variation + 100 %
- les bardages : 5,5 %, variation + 60 %
- les tuiles : 2.2% variation + 200%

L'évolution de ces produits est le résultat d'une politique de gamme et d'une politique commerciale mises en œuvre depuis 6 ans :

- Offrir un très grand nombre d'essences de bois,
- Mettre en avant notre image de producteur de matériaux sains destinés à l'habitat de type "écologique": produits non traités, traçabilité de nos produits (label PEFC)

- Mise en place d'une gamme de produits finis, fabriquée entièrement par nos soins et très typée "produit régional" comme les planchers "chêne vieilli", les lames de terrasses en "teck du Perche", les clins cèdre rouge, du bardage "profil normand", les lambris tilleul finition brut profil mi-bois,...
- Création d'un site internet bien conçu avec des fiches produits.
- Présence sur un douzaine de salons spécialisés de l'habitat ou sur des matériaux sains dans l'année, seul ou en accompagnement de nos distributeurs.
- Mise en place d'un réseau de distributeurs sur la région parisienne, le nord, l'ouest et le sud ouest de la France
- Présence personnelle active au niveau commercial : mise en place et formation des distributeurs, présence commerciale sur les gros marchés (pontons, aménagement de l'habitat)

Nous avons une **légère hausse sur le négoce de grumes** qui est due à la livraison sur l'Inde et le Liban de grumes de cèdre, marché qui devrait perdurer sur 2011.

En **charpente chêne nous accusons une baisse d'activité** qui est due à la baisse d'activité de la construction sur le marché anglais.

Celle-ci a été compensée par des gros chantiers que nous avons obtenu pour l'aménagement de pontons en robinier sur le marché français, ce qui correspond à la **hausse des charpentes divers**.

La diversification de nos marchés, notre adaptabilité à de nouvelles opportunités, nous ont permis encore une fois de progresser sur un marché difficile.

Notre stratégie de fond au niveau commercial porte ses fruits

1.2. AU NIVEAU TECHNIQUE

Nous avons décidé d'adoindre à Bellême Bois une nouvelle activité, qui nécessite la création d'une nouvelle ligne de fabrication.

Le but est d'offrir une alternative écologique (sans traitement chimique) sur le marché des poteaux ronds fraisés qui correspond au marché du bois à l'extérieur (poteaux, tuteurs, bornages, glissières routières, clôtures de chevaux ou décoratives, retenues de terre, ...)

Au niveau technique, les procédés de fraisages de bois rond en feuillus (châtaignier, chêne et robinier) n'ont jamais été mis au point. Avec l'aide d'un constructeur allemand de matériel, nous avons modifié des machines existantes pour fabriquer ces produits.

Pour être compétitif sur ce secteur, nous avons décidé de construire une ligne de production très automatisée.

Pour cela Bernard Bautrait qui a été à l'origine de tous les investissements de notre entreprise depuis 15 ans (entre autre de la conception et du montage de la ligne de sciage de Mortagne) est en place avec 4 mécaniciens pour construire cette ligne. Pour cela nous avons utilisé 150 m3 de béton pour les fondations et 4 semi-remorques de matériel.

La construction a débuté en mai 2009 et la fabrication débutera en mars 2011.

Le budget avec les chariots élévateurs est de 300 k€..

1.3. AU NIVEAU FINANCIER ET DE LA RENTABILITE

Les frais financiers (hors rémunération des comptes courants):

exercices	%/chiffre d'affaires
2009/10	1,93
2008/09	1.82
2007/08	1.86
2006/07	2.77
2005/06	2.97
2004/05	3.22
2003/04	3.60
2002/03	4.50

Les frais financiers sont stabilisés à 2%.

Valeur des stocks sur les 4 derniers exercices (en kE)

	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07
matières premières	393	411	422	251
produits finis	1 137	965	781	650
total stocks	1 530	1 376	1 203	901
nbre mois/CA	9.6 mois	9,1 mois	7,9 mois	5,8 mois

Nos stocks restent à un niveau élevé, pour les raisons suivantes :

- depuis 3 ans notre nouvelle évolution vers une production multi-essences nous contraint à avoir beaucoup de stock à la fois au niveau de la matière première qu'au niveau des produits intermédiaires et des produits finis.
- sur cet exercice, les produits industriels destinés au parquet (avivé chêne) se sont peu vendus. Depuis 3 mois nous avons une phase de reconstitution de stock chez nos clients qui recommence à acheter ces produits.

Valeur des coûts directs sur les 4 derniers exercices (en kE)

	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07
consommation	534	489	431	408
impôts et taxes	28	39	45	40
charges personnel	464	456	419	423
frais financiers	42	42	40	59
total charges directes	1 098	1 026	935	930
% du CA	57%	57 %	54 %	51 %

- La "consommation" reprend les données du compte de résultat, diminuée des frais directs d'approvisionnement (débardage, abattage et transport sur achat), ce qui représente mieux notre activité industrielle.

Celle-ci est en augmenté de manière proportionnelle par rapport à notre chiffre d'affaire

- Les "charges de personnel" ont été corrigées en retirant les frais de personnel consacrés aux investissements et sont en très légère augmentation.
- Les "impôts et taxes" ont diminués.
- Les "frais financiers" sont stables.

Ces valeurs de charges démontrent que Bellême Bois sait contrôler ses coûts d'exploitation.

I.5 AU NIVEAU DU PERSONNEL :

L'équipe de Bellême Bois est restée stable au niveau des productifs.

Par contre Bernard Bautrait qui nous a monté notre usine en Roumanie, entièrement la scierie à Mortagne et les séchoirs à St martin, a réintégré nos équipes avec 4 autres mécaniciens pour monter notre nouvelle activité.

II. PREVISIONS :

Évolution de notre chiffre d'affaires sur les derniers mois (en k€)

année	2010	2009	2008	2007
septembre	121,2	118.5	127.4	102.0
octobre	142,3	172.0	190.5	143.6
novembre	235,5	142.6	123.6	162.0
décembre	124,2	133,6	134,1	125,3
	-----	-----	-----	-----
cumul	623,2	566,7	575,6	532,9

Sur les 4 premiers mois de notre nouvel exercice, nous enregistrons toujours une activité en progression.

L'objectif de 2010/11 est de continuer à développer notre activité de la manière suivante :

*** Les secteurs difficiles :**

- l'exportation sur l'Angleterre : la baisse de volume sur ce marché risque de continuer à rendre la concurrence des autres scieries françaises encore plus virulentes.
Nous allons dans le cadre de Normandie Bois Entreprise suivre tout particulièrement ces marchés que nous connaissons bien et sur lesquels nous avons une notion de service très appréciée (livraison rapide et de qualité) de notre clientèle.
- le marché des parqueteurs industriels français a été difficile sur l'exercice du fait de diminution violente de leur stock. Il semble que les stocks de nos clients soient au plus bas, mais qu'ils restent très prudents sur leur approvisionnement et qu'ils achètent seulement en besoin spontané.

*** Les secteurs en croissance :**

- la maison bois : en fidélisant les constructeurs de maisons bois qui travaillent avec nos produits (Guillet, David Leduc, Tréfi bois, ...) et en démarchant de nouveaux constructeurs de proximité et surtout des coopératives d'artisans rencontrées sur le dernier salon de la maison bois d'Angers et intéressées par notre gamme.
 - les distributeurs de matériaux sains : Pour développer nos ventes de produits façonnés, notre marché local n'est plus suffisant, depuis deux ans, nous diffusons notre gamme par des négociants spécialisés en bois ou en matériaux sains. Aujourd'hui 17 négoce nous font des commandes mensuellement et nous avons installé 9 salles d'exposition chez nos distributeurs.
- les marchés publics de passerelles et pontons : Depuis la mise en place de la loi Raffarin qui impose l'utilisation de bois issus de forêts gérées dans les ouvrages publics, nous sommes à l'avant garde dans le conseil et la fourniture de bois transformé pour des ouvrages d'art extérieurs (en chêne, châtaignier et acacia), auprès d'entreprises de travaux publics ou d'aménageur d'espace extérieures

*** La création BNR Profil :**

Avec les scieries Raison et Noël, nous avons décidé d'acheter un ancien site de production de meubles (8 800 m² de bâtiment sur 3 ha) sur la commune de Larchamp (siège de la scierie Noël). Nous avons repris une grosse partie du matériel de production et embauché un chef d'atelier avec 3 opérateurs.

Le but pour nous est d'intégrer notre rabotage qui jusqu'à présent était sous traité par des entreprises extérieures.

Cette entreprise va nous permettre de mieux finir nos produits, de les coaliser et d'assurer la logistique directement depuis cette unité.

Cela va nous permettre encore d'être plus performant sur nos nouveaux marchés en faisant évoluer encore nos produits au niveau de la présentation (colis age, étiquetage), au niveau technique (aoutage) et du service (souplesse de production).

*** Les rondins fraisés :**

Afin d'intervenir sur un marché concurrentiel déjà bien établi avec des essences de bois résineuses traitées chimiquement (Cuivre-Chrome-Arsenic ou créosote), qui va des clôtures équestres, des aménagements extérieurs urbains et ruraux, de la viticulture à l'arboriculture. Il nous fallait aménager un outil de production performant de façon à obtenir des prix de revient compétitifs.

Nous l'avons fait, nos produits en châtaignier (bois résistant à l'extérieur) sont à des tarifs similaires aux rondins fraisés équivalent au pin traité.

Notre but sur 3 ans est de produire et de vendre 1 000 m³ de rondins par an dans 3 ans soit un chiffre d'affaire de 400 k€ à terme avec 3 employés.

III. CONCLUSION :

L'année 2010 a permis à Bellême Bois de prouver toutes ses capacités commerciales et sa grande adaptabilité aux marchés.

Bellême Bois est à présent une unité industrielle capable, avec des moyens techniques de toute dernière génération, de répondre à des marchés très divers. Nous transformons à présent, 17 essences de bois ce qui nous permet de répondre à des marchés très variés.

Au niveau de la production d'avivés et de frises pour les marchés des parqueteurs, Lamichêne (filiale de Bellême Bois avec 9 autres scieries) avec une nouvelle unité de production nous permet de rationaliser à la fois la production et la vente de ces produits.

L'orientation depuis quelques années, vers la création, la production et la commercialisation de produits prêts à l'emploi pour le secteur de la rénovation du bâtiment et de la maison bois va commencer à porter des résultats satisfaisants.

Ce secteur structurellement orienté vers une croissance forte va permettre de marquer une différence en notre faveur sur le secteur de la première transformation du bois.

L'histoire de Bellême Bois depuis sa création, a démontré que nous avions toujours su affronter des crises : création de l'entreprise en 1990, création de filiale en Roumanie en 1997, gestion de la tempête en 2000, création d'un nouveau site de production en 2004, gestion de période de croissance importante.

L'année 2011 va encore pouvoir démontrer la capacité de Bellême Bois, sa réactivité et sa capacité d'adaptation aux évolutions de nos marchés.

2011 va nous permettre de continuer à amplifier notre activité sur nos créneaux porteurs du bois dans la maison, en consolidant nos produits phares (terrasses, lambris, tuiles) et en développant de manière progressive notre réseau de distributeurs.

Le développement d'une nouvelle activité (les bois ronds) va encore nous permettre de diversifier encore notre activité tout en étant moins dépendant des marchés de type industriel devenus de plus en plus disputés.

Notre savoir faire se trouve aussi bien dans la connaissance de notre milieu naturel, dans les techniques de transformation et dans la connaissance des marchés de l'habitat.

Nous sommes une interface obligatoire entre ce que la nature produit localement et les demandes du consommateur actuel.

Foncièrement nous sommes sur un matériau qui répond complètement aux exigences de notre monde d'aujourd'hui et de demain.

**BELLEME BOIS, une entreprise
qui bouge dans un monde qui évolue.**