

Alors que les chiffres des ventes de skiddeurs neufs semblent s'être stabilisés ces dernières années, le marché de l'occasion reste plutôt dynamique. La motivation des acheteurs n'est-elle que financière ? Quels types de machines sont les plus recherchés à ce jour ? Quelle plus-value peut réellement apporter un professionnel du reconditionnement ? François Lacroix, gérant de Forêtmat, nous a livré son sentiment personnel sur ce marché de l'ombre.

Forêtmat offre une seconde vie aux skiddeurs



DE L'ENTRETIEN

À LA RÉFECTION

Installé depuis 2010 dans son atelier de Novalaise, dans l'Avant-Pays savoyard, François Lacroix, après un début de carrière dans le machinisme agricole, a fait ses armes chez Pialleport. Il y a passé 22 ans de sa vie professionnelle durant lesquels il y a vécu la période du boom de l'importation des tracteurs Timberjack, avant de

participer activement à l'aventure du développement de la construction et du lancement du premier skiddeur Camox, sorti en 1998. Une expérience dont François garde aujourd'hui de nombreux souvenirs. Il en a également retiré un certain savoir-faire et de solides compétences en matière de maintenance et d'entretien dont il a finalement décidé de tirer profit en se lançant, lui-même, sur le chemin de l'entrepreneuriat.

François Lacroix propose des machines d'occasion reconditionnées et fiabilisées



Des locaux agrandis pour concilier les différentes activités



À l'origine, lorsqu'il crée Forêtmat, son idée était de mettre en place un service de dépannage sur site à destination des débardeurs savoyards. Bénéficiant rapidement du bouche à oreille, il est de plus en plus sollicité et décide alors de sédentariser son activité pour se structurer en s'installant dans un petit atelier de 50 m² à Novalaise. D'entretiens en réparations, puis de reconditionnements en rénovations, l'activité se développe et, très vite, un premier agrandissement s'impose. D'autant plus qu'entre-temps François Lacroix a rencontré l'entreprise luxembourgeoise Clohse Group avec qui il convient d'un véritable partenariat d'équipementier sur les skiddeurs Tigercat. Les châssis arrivent chez Forêtmat où

ils sont dotés d'un double-treuil, d'un tablier hydraulique et d'une grue. Bref, des configurations sur mesure, spécialement développées pour les clients de montagne que François connaît si bien, et qui ont permis au constructeur canadien de s'imposer comme un challenger sérieux en France. « Avec environ deux mois de travail par machine, cela finit par prendre de la place », explique François. La décision est alors prise de doubler la surface d'atelier en la portant à 1.000 m², « pour ne pas perdre le reste de la clientèle », explique l'entrepreneur. Car l'occasion va également bon train. Avec des reprises à rénover qui permettent également de lisser le travail lorsqu'il y a de la disponibilité en atelier.

L'OCCASION, PLUS FACILE À RENTABILISER

À ce jour, l'atelier Forêtmat emploie huit personnes et peut finalement se targuer d'exercer trois activités distinctes. Celle, initiale, de service, dépannage, réparation et entretien, un travail d'équipementier sur les machines neuves et enfin le commerce des tracteurs forestiers d'occasion. Ce négoce sur les skiddeurs de seconde main fait l'objet d'une forte demande, explique le gérant, demande qu'il lui est parfois difficile de satisfaire car, n'étant pas lui-même directement vendeur de machines neuves, il dispose de moins de marge de manœuvre sur les reprises qu'un constructeur. Si la problématique de ses clients, qui se dirigent vers l'occasion plutôt que vers du matériel neuf, est bien avant tout financière, François tient à faire un distinguo qui lui semble important : « Ce n'est pas forcément par manque de moyens, mais plutôt pour des questions de rentabilité difficile à atteindre », analyse-t-il. Et d'en énumérer les raisons. Au premier chef, selon lui, les prix des prestations de débardage sont trop bas alors que celui des machines neuves ne fait qu'augmenter. Par ailleurs, il devient de plus en plus compliqué de recruter des chauffeurs, et enfin, en montagne, la saisonnalité des travaux ne permet pas de lisser l'amortissement de façon régulière, tout au long de l'année. Bref, un marché du débardage loin d'être serein et qui, on le conçoit aisément, n'encourage pas vraiment la prise de risques trop importante. On aurait pu penser que la demande de machines d'occasion portait essentiellement sur des petits skiddeurs à câble, compacts et légers, tels que le marché du neuf n'en propose plus. Mais pour notre analyste du jour, la demande en occasion a évolué : les débardeurs

Reconstruction en profondeur
d'un Timberjack 240



recherchent en effet en majorité des machines relativement récentes, de moins de dix ans ou 10.000 h, bref, dans un état très satisfaisant et susceptibles d'avoir une seconde vie. Du côté des équipements, à l'instar du marché du neuf, ce sont les skiddeurs à grue qui aujourd'hui font l'objet de la plus forte demande. Les clients sont prêts à y consacrer un budget allant de 150 à 200.000 euros pour en faire leur machine principale. Les petits skiddeurs à câble, Tim 240, John Deere 540 Gill ou Camox F140, restent cependant recherchés, mais dans une moindre mesure, plutôt destinés à être utilisés comme machines d'appoint.

UNE PLUS-VALUE DE FIABILISATION

En ce mois de février, l'atelier de Novalaise est bien plein. Quatre skiddeurs sont en cours de

reconditionnement. Comme pour démentir les propos de François, les circonstances font que ce sont quatre machines à câble qui occupent ses mécaniciens. À l'entrée, un Timberjack 240 est intégralement désossé. Un engin en cours de réfection complète,

explique le patron des lieux. La popularité de ce modèle ne se dément toujours pas, alors que l'arrêt de sa fabrication remonte pourtant à 1995. C'est ce qui rend possible ce type de reconstruction qui demande énormément de travail.

L'articulation centrale
sera refaite à neuf



L'atelier propose la réfection
complète des moteurs et des treuils

DOSSIER

Car chez Forêtmat, on ne change pas tous les organes, tels que le moteur ou encore le treuil, mais on les « refait à neuf », souligne le mécano. En plus du savoir-faire de l'équipe, le garage dispose en effet de toutes les installations nécessaires, à savoir un atelier de chaudronnerie et une cabine de peinture avec mur aspirant. En tout état de cause, le niveau de rénovation est toujours établi en concertation étroite avec le client. Mais si c'est ce dernier qui décide, François s'interdit également de vendre une machine en mauvais état à un débardeur qui prévoit d'en faire une utilisation intensive. Après une investigation mécanique approfondie, il se doit en effet de comprendre l'usage qui va être fait de la machine. Trois autres skidders, dans un état d'usage bien avancé, un second Tim et deux John Deere, un 640 GII et un 540 GIII, sont également en révision. Sur ce type d'engins, il s'agit essentiellement de refaire les articulations, les treuils, les balanciers et les freins. Suivant l'état, la lame et le tablier peuvent aussi être rénovés. Tous les éléments d'usure, flexibles et autres roulements sont également remplacés. La mécanique par contre, moteur et



Du travail en perspective sur ce John Deere 640G II

boîte, reste en générale très fiable, au moins jusqu'à 10.000 h. Un véritable travail de fiabilisation qui bénéficie en plus de la garantie apportée par le travail d'un professionnel, telle est finalement la plus-value qu'est en mesure d'apporter Forêtmat à ses clients. Une activité qui en tout cas permet aussi à l'entreprise de surmonter les déboires judiciaires que connaît Tigercat en Europe. La décision de justice interdisant au constructeur canadien de continuer à y utiliser sa marque a considérablement réduit le négoce des machines neuves pour l'équipementier. L'unique commande d'équipement enregistrée par Forêtmat en ce début d'année 2019 contraste en effet avec les dix machines livrées l'an passé. Si François espère que le changement de marque, en Tci, finira par arranger les choses, cette période d'incertitude reste difficile à négocier. La situation l'encourage également à réfléchir à de nouveaux projets pour limiter sa dépendance. Tout en sachant qu'« il faut être patient pour faire bouger quelques curseurs », conclut-il philosophe.

V.N. ■