

Négoce-menuiserie

Sonnier bois franchit un cap avec SCM

Parmi les PME de l'industrie française du bois optimisant leur savoir-faire grâce à une montée en puissance de leur outil de production, l'entreprise Sonnier bois, par ailleurs négociante, fait figure d'exemple à suivre. Elle a en effet récemment investi de façon conséquente afin de moderniser ses ateliers, avec la collaboration du spécialiste italien des technologies pour le bois SCM, qui lui a fourni un centre d'usinage 5 axes et une plaqueuse de chants, se distinguant notamment par une automatisation très poussée.



C'est en 1963 que l'entreprise Sonnier bois voit le jour. Baptisée d'après le nom de son dirigeant, François Sonnier, elle démarre son activité en tant que négociant en bois, cette activité incluant l'importation de bois exotiques. Le fils du créateur, David Sonnier, reprend l'affaire en 1998. De formation ingénieur, il est à l'origine du virage que prend l'entreprise vers la production.

D'un local de taille modeste situé à Saint-Rambert-d'Albon (26), elle déménage en 2013 pour investir de nouveaux locaux qu'elle fait construire à Salaise-sur-Sanne (38) : « La taille des bâtiments a été multipliée par quatre, et le chiffre

d'affaires, conséquemment, a doublé, passant d'environ 3 millions en 2013 à quelque 5 millions d'euros en 2019 », précise Antoine Marrant, qui a repris la direction de l'entreprise au printemps de cette année-là. Une croissance que Sonnier bois a depuis lors poursuivie de façon soutenue, puisque son chiffre d'affaires se monte aujourd'hui à 7,6 millions d'euros, sachant que l'entreprise possède également un point de vente depuis 2005 en Ardèche, à Davézieux. On notera par ailleurs que Sonnier bois est membre du groupe Chambost matériaux situé à Romans-sur-Isère (26) : « C'est parce que David Sonnier cherchait à développer d'autres activités qu'il s'est rapproché du groupe Chambost, qui a racheté Sonnier

« Nous misons sur un accueil qualitatif et personnalisé, sachant que nous avons refait entièrement nos halles d'exposition et nos magasins, où nous proposons la vente de bois, panneaux et menuiseries » souligne Antoine Marrant, qui a repris la direction de Sonnier bois au printemps 2019.

bois au printemps 2019 », explique Antoine Marrant, lui-même cadre du groupe Chambost depuis 2002, avant d'être, donc, nommé à la tête de Sonnier bois : « Sonnier bois et Chambost faisaient partie du groupe de négoce indépendants Sylvalliance, d'où l'idée de ce rapprochement, procédant d'une culture d'entreprise commune », ajoute Antoine Marrant.

Une activité diversifiée

La clientèle de Sonnier Bois se compose à 35 % de particuliers : « Nous sommes positionnés, tant en Isère qu'en Ardèche, à proximité de zones commerciales », précise Antoine Marrant : « Nous misons sur un accueil qualitatif et personnalisé, sachant



que nous avons refait entièrement nos halls d'exposition et nos magasins, où nous proposons la vente de bois, panneaux et menuiseries ». Sonnier Bois propose également une prestation de pose de menuiseries diverses, telles que des fenêtres, des portes d'entrée ou de garages. L'entreprise a passé les certifications RGE et Qualibat afin d'apporter une prestation de qualité et de permettre aux particuliers de bénéficier des aides de l'État.

« Sonnier Bois possède sa propre clientèle, et travaille aussi en tant que sous-traitant pour le compte du groupe Chambost », explique Antoine Marrant, « ce qui permet au groupe d'apporter à leurs clients un

service supplémentaire. En cela, on peut dire que le rachat a apporté de la synergie entre les deux sociétés ».

L'entreprise a adhéré au groupement Ligne et Lumière en 2020 afin de bénéficier d'un réseau marketing, digital de qualité et ce qui lui permet de sélectionner des fournisseurs avec des prix négociés. Sonnier Bois accorde une attention particulière à l'origine de ses produits, « 90 % des menuiseries que nous vendons étant de provenance française », souligne Antoine Marrant. Outre les particuliers, on trouve parmi la clientèle de Sonnier Bois environ 25 % de professionnels (à la fois des menuisiers, des agenceurs et des charpentiers), auprès



C'est suite à un cahier des charges défini par Sonnier Bois que Bruno Bormarel, technico-commercial chez SCM (à droite sur la photo), a conseillé à l'entreprise un centre Morbidelli M100 5 axes et une plaqueuse de chants Stefani KD, le tout permettant à Sonnier Bois de réaliser « un bond de plusieurs années en matière de technologie », comme l'estime Antoine Marrant.

Le centre Morbidelli M100 comprend un magasin fixe et un magasin embarqué de 14 outils chacun, la machine possédant la capacité de changer d'outil de façon automatisée, ce qui bien sûr constitue un gain de temps non négligeable, le tout s'intégrant pour Sonnier Bois à une logique d'automatisation globale.

desquels l'entreprise exerce une activité de négoce, disposant sur son site de Salaise-sur-Sanne de 6 000 m² et sur le site de Davézieux de 1 500 m² de stockage. Sonnier Bois achète et revend divers types de panneaux tels que de l'aggloméré, du MDF, du lamellé-collé, du trois plis, mais également des KVH, des avivés, etc. Sonnier dispose de sa propre flotte de camions et livre sur les départements limitrophes. Sonnier est partenaire de la marque de décors Pfeleiderer et stocke les 100 décors de la collection France afin d'apporter à ses clients un vaste choix de panneaux reconnus sur le marché pour leur qualité de fabrication et leur implication dans la démarche environnementale. « Nous disposons de deux points de vente et de deux sites de production, le principal étant celui de Salaise-sur-Sanne, avec des ateliers de 1 300 m², ceux de Davézieux occupant une superficie de 400 m² », ajoute-t-il. Les 40 % restants de la clientèle de Sonnier Bois correspondent en l'occurrence à des professionnels auxquels l'entreprise vend sa propre production, en sous-traitance pour ses clients ou pour le compte de sa propre marque de panneaux bois acoustiques « ARTphony ».

Sonnier, via ARTphony, sera d'ailleurs présent à Eurobois en février 2022 et au Carrefour international du bois à Nantes en juin 2022. L'entreprise compte une trentaine de collaborateurs et quatre de plus sur la structure proposant la pose de menuiseries extérieures, placards et dressing. Concernant les tensions pesant actuellement sur les approvisionnements, Antoine Marrant estime que son entreprise a connu « une hausse des délais concernant la partie négoce, mais nous avons cela étant réussi à proposer des produits de substitution. Nous subissons davantage la hausse des prix. Nous avons fait en sorte, globalement, d'adapter les délais de



fabrication aux délais annoncés par les industriels et de gonfler nos stocks pour nos clients réguliers ».

Modernisation et optimisation du savoir-faire

« J'ai hérité d'un parc de machines un peu obsolète », observe Antoine Marrant. À ce constat fait en écho, en 2020, le grand plan d'investissement décidé par son entreprise : « Après avoir entièrement refait le showroom et le magasin, l'étape suivante était de moderniser l'outil de production », explique Antoine Marrant. Ce sont ainsi 400 000 euros qui ont été investis en vue de moderniser les capacités techniques de Sonnier bois. Un plan incluant, outre l'acquisition de nouvelles machines, la réorganisation de la gestion des flux au sein de l'atelier, ainsi qu'un passage à un éclairage de type LED. « L'objectif est globalement d'améliorer la sécurité, de réduire la pénibilité, de gagner en qualité dans l'intérêt de nos clients, tout en réalisant des gains en matière de productivité », résume le dirigeant ; des gains qui, ainsi qu'il l'estime, sont de l'ordre de 30 % sur les principaux postes. L'équipement matériel riche et diversifié que compte l'entreprise, réparti sur ses deux sites de production, comprend

trois scies horizontales avec chargeurs à l'arrière, permettant d'usiner des grandes séries, deux scies verticales pour les plus petits débits, deux plaqueuses de chants, cinq centres numériques, une chaîne d'encollage polyuréthane permettant de replaquer n'importe quel stratifié, une presse, et « tout un atelier bois incluant dégauchisseuse, raboteuse, ponceuse large bande d'une capacité de 1,3 mètre de large, sachant que la plupart de nos panneaux acoustiques se limitent à une largeur de 1,25 mètre », détaille Antoine Marrant. Le bureau d'études interne à l'entreprise emploie deux personnes, se consacrant à l'analyse des demandes et à l'optimisation, à partir du projet et de la maquette que leur amène le client. Quant aux ateliers de Sonnier bois, qui emploient sept personnes, plus un responsable d'atelier,



« SCM nous a conseillé de disposer une table à coussin d'air en entrée de la plaqueuse Stefani KD, ce qui permet de diminuer la pénibilité, et de gagner en ergonomie », note Antoine Marrant, Bruno Bornarel remarquant quant à lui que cette plaqueuse « est bel et bien une machine de type industrielle, mais au service d'une PME ».

Le large de choix de têtes de perçage disponible sur le Morbidelli M100 5 axes, avec le système de mandrins Roax propre à SCM et incluant un graissage individuel pour chaque tête de perçage, présente un intérêt particulier pour Sonnier bois, étant donné son offre de panneaux acoustiques et le nombre élevé de ce type d'opération que cela implique.

environ 50 % de leur activité correspond à de la sous-traitance pour le compte de gros menuisiers ou de gros agenceurs (avec des découpes pour des panneaux de façades, des pièces spéciales pour mettre dans du mobilier, des marches d'escaliers, de presse à façon, la reproduction de pièces en bois exotiques...). L'autre moitié de la production de Sonnier bois concerne le développement de la marque ARTphony, dont la vocation est de corriger l'absorption acoustique : « Le savoir-faire ARTphony réside dans la conception d'un panneau acoustique grâce à notre bureau d'études et notre cellule recherche et développement », précise Antoine Marrant, Sonnier bois assurant la fabrication, le contrôle qualité, la commercialisation, et le service après-vente, relativement à ce type de produits. « Nous disposons d'un large panel de procès-verbaux certifiés CSTB qui atteste la performance de ces produits, que nous fabriquons nous-mêmes en France », ajoute-t-il. On notera que ce type de panneaux est en particulier proposé dans le cadre de bâtiments publics et tertiaires. « En modernisant l'atelier, nous avons en outre optimisé le savoir-faire de nos salariés, qui constitue un atout fondamental de notre entreprise », souligne Antoine Marrant, qui, à titre d'exemple, témoigne de l'initiative d'un salarié qui a permis de créer une marque de tables spécifiques.

Un bond technologique

« Le groupe Chambost a racheté Sonnier bois avec la volonté de développer sa production dans le domaine d'activité propre à cette entreprise », explique Antoine Marrant : « Pour ce groupe, employant quelque 120 personnes et réalisant un chiffre d'affaires d'environ 37 millions d'euros, la partie bois/panneaux est un des fondamentaux et ne demande qu'à se développer. L'idée est donc, via Sonnier bois, de développer



Sonnier bois a participé, avec sa marque de panneaux bois acoustiques ARTphony, à la rénovation du lycée Champollion à Grenoble (38).

un véritable savoir-faire dans ce domaine d'activité».

« Nous possédons déjà un centre numérique de chez SCM », précise Antoine Marrant : « Nous connaissons par conséquent le fonctionnement de leurs machines, et nous nous sommes donc naturellement tournés vers eux », sachant que le constructeur italien a fourni à Sonnier bois un centre numérique Morbidelli M100 5 axes, ainsi qu'une plaqueuse de chants Stefani KD. Suite à un cahier des charges défini par Sonnier bois, Bruno Bornarel, technico-commercial chez SCM, a rendu visite à l'entreprise à plusieurs reprises : « Nous avons tout d'abord envisagé d'acquérir un centre 3 axes. Or, au fil des discussions, nous est apparu l'intérêt d'opter plutôt pour un centre d'usinage 5 axes, permettant à la fois de gagner en qualité, en confort et en sécurité », explique Antoine Marrant : « ce type de machines permet d'ouvrir le champ des possibles, et d'aborder de nouveaux marchés. SCM, en outre, a joué le jeu en matière de prix, mettant à notre portée ce type de technologie avancée ». « Nous sommes en mesure, grâce à ce centre, de réaliser un ensemble d'opérations sur une seule machine, avec un seul programme,

y compris des opérations complexes », remarque-t-il. En matière d'ergonomie, relativement au Morbidelli M100, on citera le système Pro Space : celui-ci offre une meilleure disponibilité de l'espace occupé dans l'entreprise, grâce à l'absence de protections périmétrales, permettant l'accès au plan de travail de tous les côtés de la machine, d'où un chargement facilité : « L'ensemble des câbles et des bumpers sont intégrés », explique Bruno Bornarel, « ce qui induit un gain de place important ». De même, on notera que les tapis roulants permettant l'évacuation, ainsi que le système permettant le refroidissement du bloc-moteur, sont aussi intégrés. La qualité reconnue des machines SCM a favorisé le choix du constructeur de Rimini par les techniciens de Sonnier bois qui ont ainsi opté pour des technologies avancées. « On a fait un bond de plusieurs années en matière de technologie ! », s'enthousiasme Antoine Marrant, évoquant l'apport de SCM. Une (r)évolution se traduisant par exemple par un magasin fixe et un magasin embarqué de 14 outils chacun, la machine possédant la capacité de changer d'outil de façon automatisée, ce qui bien sûr constitue un gain de temps non négligeable, le tout s'intégrant à une logique

d'automatisation globale. Parmi les atouts que présente ce nouveau centre d'usinage figure par ailleurs un large choix de têtes de perçage, avec le système de mandrins Roax propre à SCM, incluant un graissage individuel pour chaque tête de perçage : « Ce système présente pour nous un intérêt particulier, quand on sait que nous effectuons un nombre élevé de perçages, étant donné notre offre de panneaux acoustiques », note Antoine Marrant. Toujours parmi les spécificités conçues par SCM, figure le logiciel Maestro, qui constitue une interface des plus intuitives, et permet de disposer d'une machine intégralement numérisée, et d'éviter une intervention manuelle de la part de l'opérateur. « De plus, la broche 5 axes produite dans les usines de SCM en Italie, tout comme la majorité des pièces, permet une qualité sans concession pour chaque machine qui sort des lignes de fabrication », précise quant à lui Bruno Bornarel. Un logiciel intégré à la plaqueuse Stefani KD, cette machine ayant permis à Sonnier Bois de passer d'un collage EVA à un collage polyuréthane grâce au système breveté SCM pour le bac à colle SGP. « SCM nous a conseillé de disposer une table à coussin d'air en entrée de la plaqueuse, ce qui permet de diminuer la pénibilité, et de gagner en ergonomie », note Antoine Marrant, Bruno Bornarel remarquant quant à lui que cette plaqueuse « est bel et bien une machine de type industrielle, mais au service d'une PME ». Pour preuve que la Stefani KD appartient à cette classe de matériel, on retiendra qu'elle intègre un dispositif garantissant le retour automatique de la pièce : « Il était intéressant, pour nous, de concevoir un tel dispositif pour une PME », ajoute Bruno Bornarel, Antoine Marrant soulignant, là aussi, combien la machine permet de diminuer la pénibilité, en dispensant l'opérateur de nombre d'allers-retours. Stéphane Jardin