

Interview

BENOÎT DARCHIEUX :

« Nous nous sommes retrouvés pris dans un entonnoir »

Au sein de la fédération BTP Rhône et Métropole, vingt-six chambres syndicales réparties sur cinq sections, et quatre chambres territoriales, œuvrent au plus près des adhérents. Le journal du BTP a choisi de suivre le travail de chacune de ces chambres en posant sensiblement les mêmes questions à chacun des présidents. Benoit Darchieux dirige à Lyon l'une des sept agences françaises de « Les Métiers du Bois », filière bois du groupe de restauration de monuments historiques français Aurige. A la tête de quarante personnes, il propose des travaux de charpente, couverture, menuiserie bois pour les monuments historiques et de l'agencement. Il est président de la chambre « Menuiserie Parquets Agencement » depuis la fin de l'année dernière.



Quel est le champ de compétences de la chambre « Menuiserie Parquets Agencement » ?

Notre particularité, en menuiserie-parquets-agencement, est de fabriquer et poser. La difficulté dans notre chambre est qu'il n'y a plus beaucoup de fabricants en menuiserie traditionnelle. Il y a surtout beaucoup d'agencement, des artisans qui font de petites installations, essentiellement de la fabrication de mobilier pour magasins et particuliers, et de grosses entreprises de menuiserie-agencement. A part quelques petites entreprises, la menuiserie bois est passée au semi-industriel voire à l'industriel.

Vous représentez combien d'adhérents ?

Nous sommes soixante-cinq adhérents. C'est une grosse chambre avec des entreprises implantées

partout sur le territoire et notamment hors de la Métropole de Lyon. La majorité emploie entre un et cinq salariés, et nous avons quelques structures à vingt, trente personnes, voire un peu plus.

Quels sont vos principaux donneurs d'ordre ?

Les privés, des particuliers aux promoteurs en passant par des architectes, et puis les collectivités publiques voire l'État pour ce qui nous concerne.

Avez-vous connu comme vos collègues d'autres chambres de fortes hausses de matériaux dans vos domaines d'activité ?

Cela dépend des produits. En traditionnel, nous travaillons beaucoup le chêne qui a augmenté mais en bien moindre mesure que le lamellé-collé utilisé par le charpentier. Pour eux, les hausses ont été catastrophiques. Le vi-

trage aussi s'est envolé, un peu comme la tuile, puisqu'il faut beaucoup d'énergie pour faire tourner les fours.

Comment s'en sortent les adhérents ?

Ceux dont l'activité est de proposer du service et de la pose achètent plus cher et tentent donc de revendre plus cher. Ceux qui sont sur la promotion immobilière, sur le neuf, doivent travailler en intelligence avec les donneurs d'ordre pour s'en sortir. Mais je n'ai pas entendu en réunion de grosses plaintes de mes collègues sur la bonne tenue de leurs marges car nous sommes tous en suractivité. Nous sommes aujourd'hui sur du rattrapage Covid, sur les plans de relance de l'État, et sur la rénovation soutenue par les collectivités, bref nous nous sommes retrouvés pris dans un entonnoir, avec des problèmes de livraison de matériaux... Les délais se sont allongés, les dossiers se sont retrouvés repoussés jusqu'à aujourd'hui. Nous essayons tous de négocier, en sachant très bien que les révisions de prix ne compensent en rien ce que nous subissons. Tout fluctue trop vite.

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Nous saurons dès la fin du premier semestre 2023 à la suite des premiers bilans s'il y a des dégâts ou non pour certains d'entre nous. Ce sera un bon indicateur de la santé des entreprises. Personnellement, je crains que la situation s'avère explosive pour quelques-uns, no-

tamment les entreprises de taille intermédiaire avec une dizaine de salariés. Car en ce moment le danger est à la fois d'embaucher à des taux horaires trop hauts, de stocker des matériaux qui vont continuer d'augmenter, au risque de créer une inertie compliquée à gérer. D'autant que les carnets de commande ne seront pas en 2023 ceux que l'on a connus ces deux dernières années.

Les taux horaires sont hauts parce que vous connaissez tous des difficultés à recruter ?

Oui, les nouveaux arrivants sont embauchés sur des salaires plus élevés que nos compagnons, les intérimaires aussi, cela pose évidemment de gros problèmes de gestion du personnel en interne. Et cela met nos marges en danger puisque nous avons aussi des augmentations à honorer. Une des solutions est de favoriser l'embauche de jeunes, cooptés par nos salariés, que nous formons et à qui et nous offrons un plan de carrière.

Que peut faire un président de chambre dans ce contexte ?

Mobiliser. Ce qui n'est pas si simple. Dans d'autres chambres les adhérents sont plus présents, plus concernés peut-être, car leur champ d'activité est moins étendu que le nôtre. Il est important que chacun des adhérents recouvre – malgré les différences de nos structures et de nos marchés – l'intérêt d'une fédération au-delà des nombreux services qu'elle peut rendre.