

TVB s'attache à valoriser le bois régional...

Rencontre avec Marcel Schutz, l'homme qui a suscité un tel élan



Marcel Schutz

À parler de la valorisation du bois en Wallonie, nombre d'entre nous haussent allègrement les épaules ou baissent timidement les yeux estimant qu'une telle situation est historiquement ancrée dans les habitudes; que l'on doit forcément se satisfaire des miettes alors que d'autres se réservent la meilleure part du gâteau. Marcel Schutz n'est pourtant pas de ceux-là! Non pas qu'il ait un jour décidé

qu'il lui fallait aussi récolter l'essentiel de la plus-value en investissant dans l'un des métiers de la filière! Plutôt parce qu'il s'est dit qu'il y avait chez nous des opportunités non exploitées susceptibles de donner de la valeur ajoutée à l'une des principales richesses de notre région. D'une telle réflexion allait naître le projet d'une vie dans l'esprit de cet ingénieur ardennais forcément attaché à ses

racines. Pour Marcel Schutz, l'ensemble allait alors se matérialiser sous une dénomination évocatrice, choisie pour caractériser au mieux le métier de son entreprise. Techniques et Valorisation du Bois - TVB SA, voilà bien un nom qui ne demande aucune précision. Aujourd'hui, une quinzaine d'années ont passé et l'on identifie souvent cette PME bastogarde aux trois seules initiales de son nom parce qu'elles ornent une série impressionnante de productions dans la province et au-delà. Présente sur les marchés publics, notamment en mobilier urbain, en aires de jeux, abris disparates, glissières de protection et autres constructions aquatiques remarquables, l'entreprise ne néglige pas la clientèle privée qui s'intéresse de plus en plus à la diversité des réalisations en bois. Dernièrement, l'entreprise s'est même offert le luxe d'apparaître sous les feux de l'actualité. Rien à voir avec ceux qui ont ravagé l'ensemble des ateliers en 2002, il s'agissait ici de saluer l'une des dernières prouesses de l'entreprise, un pont haubané qui enjambe l'Ourthe du côté de Rendeux.

«Moi, je travaille le bois! Et peu importe que l'on puisse réaliser la même chose autrement car ce matériau a sa place dans notre quotidien...»

Entreprendre : La valorisation du bois est donc possible en Ardenne?

Marcel Schutz : Je n'en ai jamais douté, mais cela demande d'énormes investissements humains... Pourtant, il n'y a aucun secret particulier... Je ne vois d'ailleurs pas ce qui pourrait empêcher une PME locale de réussir dans ce métier puisque d'autres y arrivent depuis belle lurette ailleurs.

Entreprendre : C'est cette réflexion qui vous a guidé dès le départ...

Marcel Schutz : Tout à fait, je ne voyais pas pourquoi nous devions systématiquement passer par des entreprises étrangères pour valoriser notre production de bois, je me suis donc lancé dans l'écorage et l'imprégnation avec la certitude de m'y faire une place. Evidemment, rien ne s'est fait tout seul ! On ne m'attendait pas, il fallait tout bâtir... Et puis, pour se lancer ainsi du jour au lendemain dans une activité indépendante où les risques sont forcément

nombreux, il fallait accepter de se faire violence. J'ai donc quitté la stabilité d'un poste communal pour une autre vie davantage risquée, mais tellement plus grisante.

Entreprendre : Vous vendiez donc essentiellement des piquets et des bois ronds?

Marcel Schutz : Oui, et notre clientèle était surtout constituée d'arboriculteurs et de vignerons. Les démarchages étaient nombreux, mais le marché était demandeur.

Entreprendre : Jusqu'à ce que les pays de l'est entrent dans la danse...

Marcel Schutz : Oui, et en fait de danse, la musique a très vite été rythmée par leurs seuls pas... On est bien allé acheter du bois en Pologne, mais ça n'a pas duré. Et puis, cette démarche ne s'inscrivait plus dans notre stratégie de valorisation des productions régionales.



Entreprendre : Vous vous êtes donc tournés vers d'autres créneaux?

Marcel Schutz : Contraints et forcés, nous avons en effet cherché comment ne pas trahir notre schéma initial. Nous nous sommes naturellement orientés vers une valorisation des bois ronds, notamment en réalisant des jeux et des balançoires pour enfants. Nous avons dessiné des plaines de jeux, répondu à des appels d'offres et des concours. Nous avons ainsi réalisé des espaces jeux parfaitement intégrés et répondant à des scénographies précises comme à Vielsalm (Doyards) ou à Manhay (Parc Chlorophylle).

Entreprendre : L'air de rien, la créativité aidant, les choses commençaient à bien marcher...

Marcel Schutz : On peut le dire... Et puis, en 2002, c'est un second coup dur qui vient frapper de plein fouet notre petite entreprise: un incendie criminel ravage l'outil de production dans son ensemble!

Entreprendre : À l'image de votre outil, vous êtes anéanti?

Marcel Schutz : Oui et non. Il est évident que la première réaction est forcément pesante, mais les envies d'in-

vestir que je caressais avant cet événement malheureux ressurgissent très vite. Peu de temps après, je décide donc de reconstruire une petite unité intégrée totalement neuve. Rapidement, les choses sont entendues et désormais on achètera essentiellement des grumes que l'on sciera ici, sur notre propre ligne de sciage. D'une part, cela résout les habituelles difficultés d'approvisionnement, mais cela nous permet aussi de répondre à de petites demandes en essences spéciales que nous utilisons pour certaines réalisations (douglas, mélèze, pin...). Par ailleurs, nous nous chargeons aussi du sciage en planches à sections spéciales, du rabotage, de l'imprégnation en autoclave...



Entreprendre: Et votre production s'étouffe?

Marcel Schutz : Plus que vous ne le croyez... Vous savez, certains clients nous assimilent encore uniquement aux jeux pour enfants et aux plaines de nos débuts, mais aujourd'hui de tels projets ne génèrent plus que 5 % de notre chiffre d'affaires. Par contre, nous explosons littéralement dans d'autres réalisations très spécifiques. J'ai coutume de dire que nous excellons dans les moutons à cinq pattes, c'est-à-dire

«Je sens de réelles motivations de la part des pouvoirs publics à lancer des projets de grande envergure où le bois a véritablement sa place...»



dans les projets que d'autres refusent parce qu'ils ne sont pas suffisamment équipés ou parce qu'ils se refusent à laisser libre cours à leur créativité.

Entreprendre : A la suite du sinistre qui a détruit votre entreprise, vous avez investi plus d'un million d'euros...

Marcel Schutz : Pas moins, en effet, mais c'était nécessaire aux ambitions que nous nourrissions. Et puis, pour occuper dix-huit personnes au quotidien, il faut nécessairement disposer d'un équipement qui permette de répondre aux demandes les plus farfelues ou les plus étonnantes.

Entreprendre : Comme le pont haubané que vous venez de réaliser à Rendeux?

Marcel Schutz : Peut-être, encore qu'il ne s'agisse pas réellement là d'une réalisation étonnante puisque la technique des ponts haubanés n'est pas neuve. Par contre, il faut avouer que ce type de projet nous plaît parce qu'il sort de l'ordinaire. Nous aimons le bois, mais nous aimons surtout le marier à d'autres matériaux pour tirer parti des qualités de chacun. Entre esthétique, résistance et beauté naturelle, je prône des alliances nouvelles.

Entreprendre : Sans exploser les budgets?

Marcel Schutz : C'est l'une de nos priorités aussi car il y va de la pérennité de notre entreprise. Pour l'essentiel, notre clientèle se répartit à 80-20 entre public et privé. Toutefois, quel que soit le client, il est loin le temps des décisions seulement motivées par l'aspect esthétique des choses. Aujourd'hui, pour gagner des marchés, nous devons être compétitifs. Tant mieux si nous proposons des esquisses qui se différencient des projets de nos concurrents, mais au final il est important de signer.

Entreprendre : Atribus, kiosques à tri, balisages de promenades, panneaux d'infos..., votre gamme est incroyablement riche...

Marcel Schutz : Et encore, nous planchons quotidiennement sur

«On dispose de bois en Ardenne, j'estime normal de le valoriser ici. TVB utilise d'ailleurs 90 % de bois local...»

des approches nouvelles que la valorisation du bois n'a pas encore explorées. Et puis, nous avons des projets de ponts, de maisons, de garages... Nous réalisons des barrières de sécurité pour lesquelles nous avons reçu des agréments techniques, nous développons des concepts intégrés d'espaces multisports, nous travaillons pour les villes et les communes, nous nous

déplaçons aux quatre coins de la Wallonie et chez nos voisins luxembourgeois...

Entreprendre : Et demain?

Marcel Schutz : Je pense que les choses devraient encore évoluer parce que l'on sent un regain d'intérêt pour le bois. Lorsque j'ai tout mis de côté pour me lancer, je ne me doutais pas que la petite entreprise que je venais de créer allait pouvoir grandir comme elle l'a fait, qu'elle allait être capable de renaître de ses cendres, qu'elle saurait susciter autant de créativité... Aussi, même si je ne sais pas exactement où nous mènerons nos pas d'ici à quelques années, je sais pertinemment que notre «know-how» nous permettra de rebondir et de nous adapter si le besoin s'en fait sentir.

Entreprendre : Finalement, vous aviez aussi choisi votre nom à dessein...

Marcel Schutz : TVB pour Tout Va Bien peut-être? Qui sait !

Propos recueillis par Christophe Hay
Photos Jean-Louis Brocart

Techniques et Valorisation du Bois - TVB SA
Directeur général : Marcel Schutz
Personnel occupé : 18 personnes
Adresse :
Zoning industriel I - 6600 Bastogne
Tél 061 21 36 31 Fax 061 21 68 39 www.tvb.be