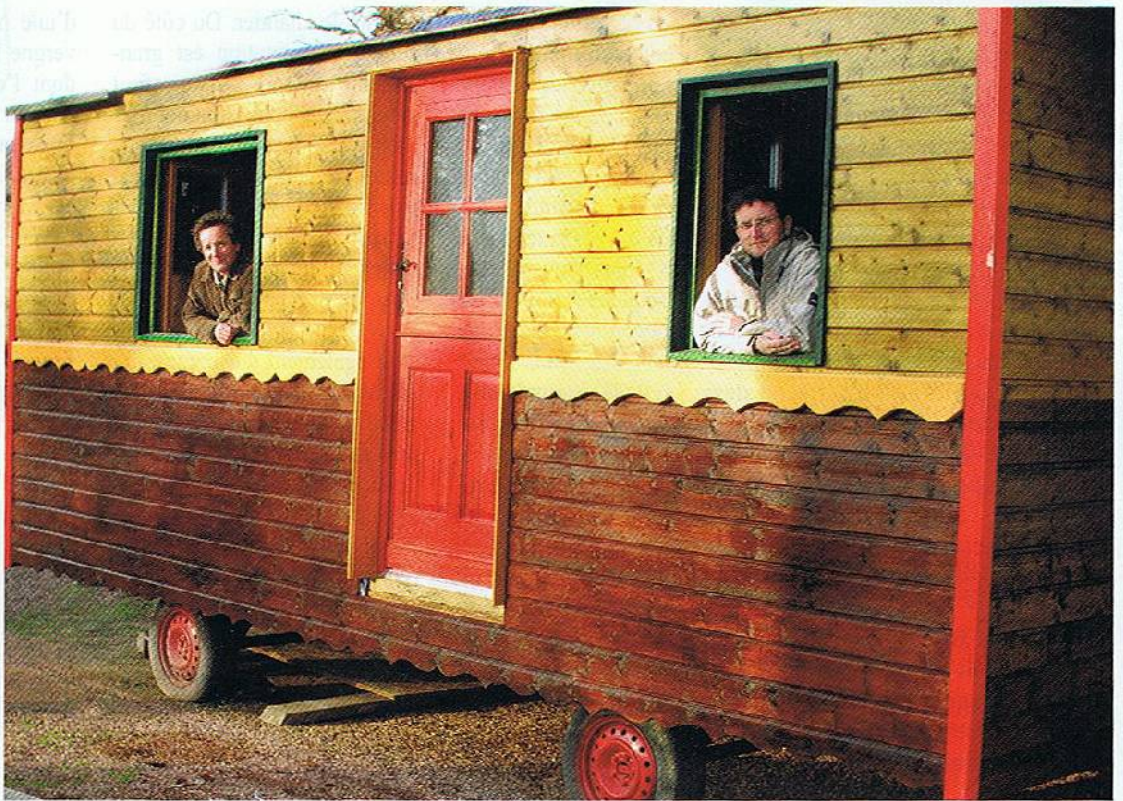


rables. "Nos insecticides et fongicides permettent de lutter contre les champignons de pourriture qui se développent en milieu humide ou mal ventilé", explique Jean-Claude Jouaux, qui a déclaré la guerre au lyctus, à la vrillette et au capricorne, "la terreur des charpentiers", sourit-il. Corodis compte six salariés et deux agents commerciaux. Elle réalise la moitié de son chiffre d'affaires (900 000 euros en 2007) sur une large région Rhône-Alpes/Auvergne, l'autre moitié sur l'ensemble de la France. L'entreprise s'appuie sur le très sérieux label allemand BASF,



l'un des plus grands chimistes européens. Preuve de la qualité des prestations de Corodis, BASF vient de lui confier la distribution de ses produits sur toute la moitié Sud de la France : "On gérait une quarantaine de bacs de trempage. Avec cet accord, on est passé à une centaine".

ments non finis et j'apporte ma valeur ajoutée". Spécialisée dans la fabrication de meubles de complément (Louis XV, Louis XVI, Directoire), l'entreprise tente de trouver sa planche de salut dans l'export, même si la parité euro-dollar l'a coupé de son marché américain l'an dernier (3% de son chiffre d'affaires

contre 25% auparavant). L'émergence du marché russe lui a apporté un peu de baume au cœur : "Nous n'avons qu'une issue, c'est sortir du marché par le haut voire le très haut de gamme. Nous avons également une fidèle clientèle régionale de particuliers".

Sortir du marché par le haut,

c'est également la politique qu'applique l'Orangerie, à Saint-Cyr-de-Favières : "Les importateurs nous ont fait perdre le marché des boutiques et du moyen de gamme", explique Martine Perron. Les créations et les fabrications de meubles et de luminaires de son mari, Luc Perron, ont cependant toujours

### Une planche de salut dans l'export

Si l'industrie du bois subit moins les effets de la mondialisation que d'autres filières, certains pans souffrent néanmoins. Les professionnels du meuble ont dû se remettre en question pour ne pas disparaître. C'est le cas de Marjolot à Balbigny dont l'effectif a fondu ces dernières années (de 30 à 12 salariés) mais qui ne baisse pas les bras : "Il faut se battre tous les jours, explique Eric Marjolet. Le problème, c'est qu'on ne le fait pas à armes égales. En France, l'écologie coûte cher aux entreprises alors que d'autres s'en moquent royalement. Je souhaite garder ici la maîtrise de la fabrication. J'importe certains élé-

### Du bois dont on fait les roulottes

Une roulotte trônant sur les Hauts-du-Roy, à Villerest : une image un brin décalée qui n'est pas pour déplaire à Marc Giroudon. L'an dernier, il a créé les "Roulottes Créatives" au côté d'Henri Seive, auparavant dans le commerce international, et d'Olivier Vachot, expert-comptable. L'offre commerciale étant déjà importante, les trois associés ont misé sur un positionnement original : la fabrication en kit. "Nous pouvons livrer une roulotte totalement achevée. Mais si le client le souhaite, on peut aussi lui fournir l'habitable hors d'eau-hors d'air et il réalise lui-même les finitions". À la fois fonctionnelles et ludiques, les roulottes villerestaises sont multi-usages. Les particuliers choisissent généralement ce type d'habitat original pour ajouter une pièce à leur résidence. Installée au fond du jardin, elle peut se transformer en coin-repos, notamment l'été, ou en cabane pour les enfants. Serre, véranda, pool-house, sauna : les évolutions sont multiples. Certains professionnels y installent un bureau original, un peu à l'écart de la maison. Les campings, les

chambres d'hôtes et les gîtes sont également dans le viseur des "Roulottes Créatives". Côté approvisionnement, la société fait confiance à la filière locale. "Nous travaillons avec la menuiserie Valéty à Riorges, Goutorbe de Saint-Just-en-Chevalet pour la fourniture de douglas et une entreprise de la Côte roannaise pour les essieux", indique Marc Giroudon. La surface habitable varie, en moyenne, de 13 à 17 m<sup>2</sup>. La largeur est standardisée à 2,50 m. La longueur peut évoluer à l'infini. L'une des références, la "mobilotte", comprend un lit deux places en alcôve, un WC chimique, un petit coin douche et une kitchenette. Tous les équipements électriques sont prévus. Chaque roulotte est dotée d'une petite terrasse extérieure. "On fait vraiment du sur-mesure. Nous concevons le projet avec le client. On propose des solutions à la fois pratiques et artistiques". Il faut compter au minimum 10 000 euros TTC pour s'offrir une roulotte en kit. On se rapproche des 15 000 euros avec le montage complet, les finitions, les peintures et la livraison. ■