

La Bresse entreprend

Quatre chaisiers à Rancy

E PAILLE



Nelly Badaut Duquet devant une chaise et une table en noyer Louis Philippe à tirette



Artisanat et qualité basés sur un savoir-faire ancestral

Les produits évoluent au fil du temps, avec de nouveaux modèles plus en phase avec leur époque, parfois inspirés de copies d'ancien, renouvelant les lignes et les finitions.

De la quarantaine d'entreprises des années soixante, seule une dizaine subsiste aujourd'hui.

Il y a à cela plusieurs raisons : les difficultés de reprise par des successeurs et en relation directe, les difficultés du marché. La chaise reste le produit phare, la gamme principale, même si tous fabriquent du fauteuil, des sièges pour enfants, et pour certains des meubles. Il a fallu se repositionner en moyenne et en haut de gamme pour contrer les concurrences étrangères en provenance généralement de pays à faible coût de main d'œuvre. Ce phénomène est exacerbé par la transformation du mode de distribution qui a éliminé bon nombre de petits distributeurs.

Aujourd'hui, la chaise de tradition toute simple ne représente pas plus de 15 % des productions des quatre ateliers. Toutefois, il y a une clientèle attachée à la production locale avec un paillage à l'ancienne réalisé en Bresse. C'est pourquoi les chaisiers se sont attachés à maintenir un réseau de pailleuses à domicile qui poursuivent cette activité demandant beaucoup de dextérité. Chaque assise nécessite de trois à quatre heures



Les quatre chaisiers sur le stand d'un salon. Les actions commerciales communes peuvent être un moyen de dynamiser les ventes

C'est à la demande de la clientèle que l'offre a été élargie à d'autres meubles, parfois proposés en négoce, des ensembles complets assortis. Si l'usage du vernis est toujours d'actualité, depuis l'arrivée des copies d'ancien, la nécessité de patiner s'est imposée. Les approvisionnements se font auprès de courtiers en bois pour les plots ou bien en semi-ouvrés, pour les barreaux et bâtons, certains achetant leurs éléments pré-

formés directement chez "Bois

forts doivent être développés. Un fond de clientèle fidèle, composé de marchands, mais aussi de particuliers existe depuis toujours, attiré par l'aura de "La chaise de Rancy". Cette clientèle se renouvelle et José Caetano qui s'est implanté il y a cinq ans, est là pour le dé-

montrer, lui qui a créé sa clientèle. Leur secret est dans le fait que pour certains d'entre eux, les clients viennent à 90 % choisir et acheter sur place. Toutefois, dans le cas de Nelly Badaut-Duquet, fax et téléphone sont essentiels, avec une percée des nouvelles tech-

nologies. Le site Internet étant pour l'instant plus une vitrine qu'un véritable outil de vente. À l'avenir, les patrons chaisiers mettront plus particulièrement l'accent sur la communication dans la presse et les participations à des salons.



Pascal Prost présente les chaises qui font l'essentiel de ses productions



José Caetano présente un meuble représentatif de ses productions

Le fait de société

Il est bien connu que c'est toujours dans l'adversité que se révèlent les caractères et se forment les volontés, c'est pourquoi les chaisiers bressans pourraient fort bien adopter comme image symbolique de leur activité, ce coq trouvant toujours le moyen de chanter quelle que soit la situation.

En effet, c'est ainsi qu'est née l'industrie de la chaise dans la région au milieu du dix-neuvième siècle. Un monde rural vivant dans la pauvreté était en recherche de ressources complémentaires. Des produits naturels : les essences de bois, les pailles étaient disponibles, les savoir-faire acquis rapidement,

car c'est un travail d'ébéniste qui n'était pas inconnu, tout ceci devait permettre de maîtriser ces techniques pour en tirer parti en produisant en hiver lorsque les conditions météorologiques empêchaient tous travaux de culture.

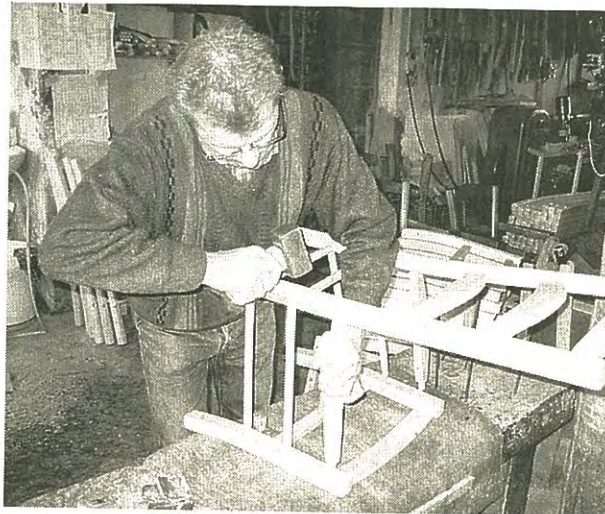
À la fin de ce siècle, Lucien Guillemaut relève que six cents personnes sont occupées à cette activité sur le territoire des communes de Bantanges, Rancy et Jouvencçon ; toutefois, déjà l'augmentation des coûts de production et la réduction des prix de vente, pour des raisons que l'historien ne précise pas, portent une première atteinte à la prospérité locale. Activité essentiellement fami-

liale au début : femmes, enfants et vieillards pouvant être occupés aux différentes tâches. Rapidement, elle devait évoluer vers l'artisanat, voire l'industrie, la Bresse prenant une place d'importance sur l'échiquier de ce type de production au détriment d'autres régions. Aujourd'hui, après avoir subi les assauts de productions étrangères à moindre coût, les chaisiers sont installés sur une activité de niche, proposant des produits de qualité, réalisés la plupart du temps dans le plus grand respect de la tradition, inspirés des mobiliers de style régionaux et déclinés dans un grand nombre de finitions, permettant d'adapter aux tendances de la décoration contemporaine.

Les productions ont aussi été déclinées en copies d'ancien qui sont des adaptations des modèles d'autrefois, réalisables avec les contraintes actuelles. Cette transposition des styles n'est pas récente, puisque Jean-Charles Coulon utilise des gabarits réalisés en 1935 par son grand-père Louis André Coulon pour des chaises Louis-Philippe, Directoire ou Régence. Ce marché a aussi subi l'influence des meubles régionaux de Provence et de la Somme.

Les productions "laïches" sont approvisionnées sur place en Vallée de Seille, issues de l'exploitation qui a su conserver un savoir-faire irremplaçable tenant compte des conditions de pousse, mais aussi de la météo.

Actuellement, avec les productions qui restent avant tout, manuelles, les outils de chacun sont bien suffisants, mais c'est probablement dans les moyens de communication que les ef-



Jean-Marc Coron, originaire de Sornay est au montage d'une chaise dans l'entreprise Badaut Duquet



Jean-Charles Coulon avec une chaise réalisée dans la plus grande des traditions, avec son paillage en cours de réalisation. L'entreprise n'achetant aucune ébauche, réalise tous ses débits de bois et fait ses collages à la colle d'os des ébénistes

Quatre entreprises en chiffre

Ces quatre chaisiers de Rancy produisent de 15 000 à 16 000 sièges par an, auquel il convient d'ajouter les meubles de diversification produits ou commercialisés. Pour cela, ils consomment environ 300 m3 de bois de toutes essences. Les ventes sont réalisées dans toute la France, la plupart du temps enlevées sur place, mais il y a des expéditions régulières notamment en Bretagne, ainsi que des ventes réalisées pour les étrangers implantés dans la région et qui font des achats de meubles pour

leurs résidences en Suisse, Allemagne, Belgique et Pays Bas.
Moyens humains :
Badaut Duquet création en 1945, Sarl. 3 employés en production + 1 secrétaire comptable + 1 salariée pailleuse. Tél. 03.85.74.22.35 Fax. 03.85.74.23.35
Jean-Charles Coulon création en 1935, exploitation en nom propre. 1 employé en production + 1 secrétaire + 4 pailleuses à domicile. Tél. 03.85.74.20.49 Fax. 03.85.74.24.71
José Caetano création en 2001,

Eurl. 2 employés en production + 1 commercial à temps partiel + 4 pailleuses. Tél. 03.85.74.28.86 Portable 06.20.99.82.22
Pascal Prost rachat de l'entreprise en 1998. 3 employés en production + 2 VRP multiscartes + 8 pailleuses. Tél. 03.85.74.22.90 Fax. 03.75.74.23.20
Chaque atelier a son parc de machines spécifiques pour la production de sièges : tenonneuses, perceuses multiples, scies à ruban, calibreuses, touppes, ponceuses pneumatiques et les cabines à vernir.

Une rencontre... Quatre patrons

La volonté de réaliser et progresser ensemble



Nelly Badaut-Duquet

Nelly Badaut-Duquet originaire de Rancy, lycéenne à Louhans, a fait l'école d'infirmières de Mâcon. Travaillant à l'Hôpital de la Croix Rousse en ophtalmologie. C'est en 1979 qu'elle est venue reprendre avec son mari, l'entreprise familiale



Jean-Charles Coulon

créée en 1945. Ils ont quatre enfants, sont grands-parents cinq fois. Impliquée dans les instances des Petites entreprises et au Foyer rural, elle est déléguée Consulaire et vice-présidente de Bresse Initiative.
- **Jean-Charles Coulon** est de Rancy. À 44 ans, après l'école primaire et



José Caetano

l'apprentissage dans l'entreprise paternelle, il devait en 1999 succéder à son père Pierre qui était aux commandes depuis 1976 et à son grand-père Louis André qui avait créé l'entreprise en 1935. Il est le père d'Émilie 14 ans et de Thibaut 11 ans. Fan de foot, il s'occupe des vé-

térans au sein des Anciens du ballon rond à Châteaurenaud.
- **José Caetano** a commencé sa carrière dans les Vosges. À 46 ans, ce père de deux grands enfants était cadre de production dans le siège et le meuble. C'est en 2001 qu'il a ressenti le besoin de créer son entreprise, ciblant la production de sièges, mais y ajoutant le meuble d'ébénisterie.

- **Pascal Prost**, 44 ans est originaire de Sornay, mais c'est à Louhans qu'il est allé à l'école. Marié, il est le père d'une fille et une fois grand-père. Travaillant dans la chaise depuis 1979, il devait reprendre l'affaire

de chaisier de Michel Fichet en 1998. Transforme de façon traditionnelle du hêtre, frêne, merisier et beaucoup de noyer, proposant du paillage à l'ancienne réalisé dans la proche région.



Pascal Prost