

Granit, schiste, marbre : l'appel au secours des producteurs de pierres

- En vingt ans, un tiers des entreprises françaises d'exploitation de ces matériaux naturels ont disparu.
- Les responsables du secteur demandent à Emmanuel Macron de protéger la filière et ses savoir-faire.

MATIÈRES PREMIÈRES

Guillaume Roussange
— Correspondant à Rennes

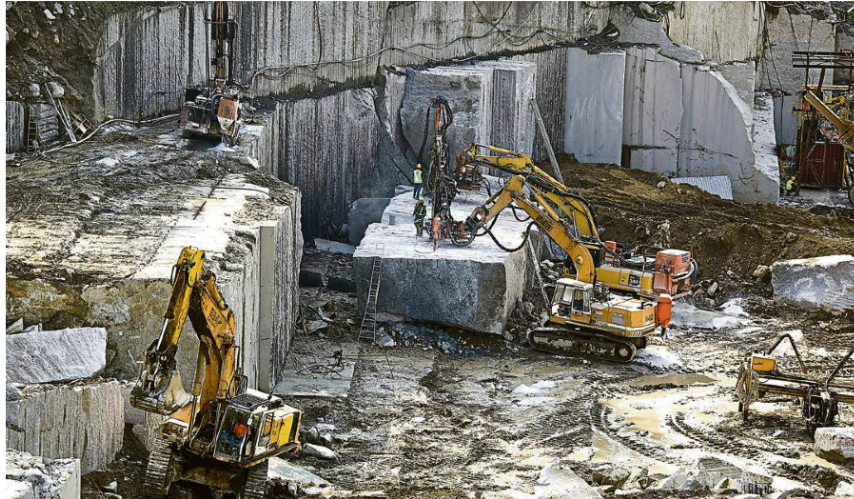
Ils ont voulu graver leur mobilisation dans le marbre. Par l'intermédiaire de leur président, Bertrand Iribarren, les professionnels du Syndicat national des industries des roches ornementales et de construction, le Snroc, ont donc adressé, le 20 mars, une lettre au président de la République. Leur objectif : alerter directement Emmanuel Macron sur les dangers pesant sur leur filière, plus fragile que celle de l'extraction de granulats pour béton et autres matériaux pour ballast, car soumise au feu roulant des importations.

« Vous avez fait de la souveraineté de la France un axe central de votre action. Or, aujourd'hui, alors qu'elles sont par essence un matériau bas carbone, 50 % des pierres naturelles utilisées en France pour l'aménagement et la construction sont importées », s'alarment les représentants du Snroc. La menace est très sérieuse. En vingt ans, le secteur essentiellement composé de spécialistes du bâtiment (45 % des utilisations), du funéraire (42 %) et de la voirie (13 %) a vu disparaître un tiers de ses entreprises. Elles sont désormais 640, totalisant un demi-milliard d'euros de chiffre d'affaires, contre 939 en 2005.

Crise à bas bruit

« En termes d'emplois, les conséquences ont été encore plus graves, beaucoup d'acteurs ayant réduit la voilure ces dernières années », peste Bertrand Iribarren, lui-même à la tête de la société Carrière de Lugat. Depuis son siège de Pranzac, en Charente, celle-ci emploie une centaine de salariés répartis au sein de neuf carrières et de trois usines, spécialisées notamment dans la production de dallages.

Malgré son ampleur, cette crise



Plus de 60 % du granit est importé d'Espagne, du Portugal, voire de Chine (ici, une carrière dans le Tarn). Photo Philippe Roy/Aurimages/AP

s'est opérée à bas bruit. Et pour cause : elle a essentiellement touché des PME, voire des TPE. Dans l'Hexagone, même les rares majors du secteur emploient moins de 250 salariés ; 160, par exemple pour l'ex-fleuron français Rocamat, au moment de son rachat par le canadien Polycor, associé au promoteur Verrecchia, en septembre dernier.

Le reste des effectifs de la filière, 6.000 salariés au total, est réparti au sein d'entreprises d'une dizaine de personnes en moyenne, concentrés en Bretagne, en Occitanie, en Bourgogne ou en Nouvelle-Aquitaine. Pour les rescapés, il y a donc urgence à agir. En Corrèze ou dans le Maine-et-Loire, les producteurs d'ardoises naturelles ont déjà quasi-

ment disparu et leur savoir-faire avec. Idem chez les exploitants de tuffeau, cette pierre jaune de la région de Saumur (Maine-et-Loire). Même les granitiers bretons sont en danger, plus de 60 % des roches étant importées d'Espagne, du Portugal, voire de Chine. Une aberration « économique et écologique » pour Matthieu Goudal, président de l'association Granit de Bretagne, la première à avoir obtenu, il y a sept ans, une indication géographique visant à protéger la roche.

Outre les distorsions de concurrence liées aux salaires, ces entreprises ont aussi été victimes du durcissement de la législation environnementale, qui les soumet aux mêmes règles que les géants du granit.

« Un site de concassage peut représenter 100 à 200 camions par jour, contre un ou deux seulement pour de la pierre d'ornement. Ce n'est pas du tout la même chose et, pourtant, la législation est identique », déplore Bertrand Iribarren.

« Gagner en visibilité »

Pour inverser la tendance, les spécialistes de la pierre d'ornement veulent faire vibrer la corde patriotique et, surtout, environnementale des acheteurs publics. Dans ce but, le Snroc a confié à la cellule économique de Bretagne, qui regroupe l'État et des professionnels de la construction, la réalisation d'une étude comparative. Deux chantiers, l'un de 5.000 m² en granit de Bretagne,

l'autre de 2.000 m² en calcaire de Bourgogne, ont été passés au crible. Résultat : en dépassant la seule question du prix d'achat, souvent 30 % plus élevé côté français, et en intégrant l'ensemble des retombées indirectes (cotisations sociales, TVA, taxes, etc.) ainsi que les bénéfices environnementaux, l'étude a démontré l'avantage compétitif des pierres hexagonales. Dans les deux cas, les roches espagnoles, turques ou chinoises seraient de 27 % à 49 % plus coûteuses que les matériaux régionaux. « Un autre enseignement est que, par le biais de la redistribution, 70 % à 75 % du chiffre d'affaires des entreprises reviennent aux collectivités », plaide Philippe Robert, PDG de La Générale du Granit, une

« 70 % à 75 % du chiffre d'affaires des entreprises reviennent aux collectivités. »

PHILIPPE ROBERT
Président directeur général de La Générale du Granit

société de 120 salariés, en Ille-et-Vilaine, qui a participé à l'étude.

De quoi convaincre les collectivités de réorienter leurs marchés publics ? Les responsables du syndicat veulent y croire. D'autant que les appels d'offres peuvent, selon eux, être ajustés pour conditionner leur attribution à l'emploi de matériaux disposant d'une indication géographique. En dix ans, cinq pierres – le granit breton, la pierre de Bourgogne, un calcaire du Midi, les marbres d'Arudy (Pyrénées-Atlantiques) et de Rhône-Alpes – l'ont déjà obtenue. Une sixième, la pierre de Vianne, dans le Lot-et-Garonne, devrait bientôt rejoindre la liste.

« L'indication géographique permet à nos petites entreprises de gagner en visibilité vis-à-vis des collectivités, mais aussi de lutter contre les usurpations d'appellation, à l'image de la porcelaine de Limoges », reprend Matthieu Goudal, malgré tout « confiant » dans l'évolution du secteur. La preuve : après avoir dirigé différentes unités d'extraction, il se prépare à lancer, d'ici deux ans, sa propre activité. Son fonctionnement s'inspirera des méthodes de production espagnoles et portugaises, à savoir des sites très automatisés, condition sine qua non de la compétitivité dans le secteur. Un projet qui devrait nécessiter un investissement de 3 à 5 millions d'euros. Les responsables du Snroc devraient être reçus fin mai au ministère de l'Industrie. ■

En Bourgogne, la filière passe à l'offensive sur le terrain judiciaire

Rassemblant 32 carriers, façonniers, tailleurs de pierre et sculpteurs, l'association Pierre de Bourgogne bataille pour faire respecter l'indication géographique obtenue en 2018. Elle a déjà remporté deux procès.

Ils sont passés à l'attaque. Les 32 adhérents, tous carriers, façonniers, tailleurs de pierre et sculpteurs, de l'association Pierre de Bourgogne entendent faire respecter l'indication géographique (IG), obtenue en juin 2018 pour garantir l'origine de la roche. « Et préserver le tissu industriel », insiste Fabrice Descombes, le président de l'association qui fédère 95 % des acteurs de la filière. Ensemble, ils façonnent 2,8 millions de mètres carrés chaque année, emploient 800 salariés et totalisent 300 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Un secteur qui pèse donc dans l'économie locale, mais que la concurrence internationale a fragilisé, tant au niveau de la commande publique que sur les marchés privés. « En plus, cette concurrence s'opère en usurpant l'appellation pourtant protégée », déplore le président. Aussi, à l'image d'autres ac-

teurs confrontés aux contrefaçons massives, tels que les spécialistes du luxe, les exploitants bourguignons ont entrepris une « défense active de l'IG ».

Un véritable travail de Sisyphe qui occupe désormais 40 % du temps du secrétaire général de l'association. Sa mission : traquer les fraudeurs, notamment sur Internet, puis tenter d'établir une médiation. Au total, une centaine de courriers d'avertissement sont envoyés chaque année. « Dans l'immense majorité des cas, il s'agit d'une méconnaissance de la législation et l'affaire se règle à l'amiable », constate Fabrice Descombes.

Une méthode qui paie

Dans le cas contraire, l'association n'hésite pas, après une mise en demeure, à ester en justice. La méthode paie. Les défenseurs de l'indication géographique ont déjà remporté deux procès : l'un en 2022, contre une société française qui mélangeait de la pierre de Bourgogne et des pierres d'importation ; l'autre, l'année dernière, contre une entreprise de revende de travertin turc (une pierre calcaire), commercialisée comme de la pierre de Bourgogne. « Deux autres procédures sont en cours et vont sans dou-

te finir au tribunal. La principale concerne une grande enseigne de bricolage qui, via sa place de marché, laisse libre cours à ses revendeurs d'utiliser l'appellation », détaille Fabrice Descombes.

Une centaine de courriers d'avertissement sont envoyés chaque année par l'association Pierre de Bourgogne.

L'association espère qu'en cas de victoire, l'affaire fera jurisprudence. Un jugement favorable reconnaîtrait en effet la responsabilité des plateformes, qui se retranchent derrière leur statut d'hébergeur, dans la commercialisation des contrefaçons. « Le problème est que le nom pierre de Bourgogne facilite le référencement. On trouve donc des produits en PVC, des boutons de porte, du béton prêt à l'emploi... ainsi vendus en toute illégalité », poursuit le président de l'association, estimant que ce combat redonne de la visibilité à « vrais acteurs » de la filière. — C

Pérocheau, de l'art funéraire à la décoration

Passée d'extracteur à transformateur, l'entreprise de Vendée croît régulièrement en se diversifiant.

Emmanuel Guimard
— Correspondant à Nantes

Chez les Pérocheau, la pierre est une histoire de famille depuis cinq générations. Nicolas Pérocheau, qui dirige aujourd'hui cette marbrerie installée aux Acharés (Vendée) et fondée en 1845, évoque les « tirs de mines », du temps de son grand-père, dans la carrière de Saint-Georges-de-Pointindoux, marquant la limite sud du massif armoricain.

Depuis, la carrière a été comblée et la maison Pérocheau importe l'essentiel des pierres qu'elle travaille du Brésil, d'Inde, d'Afrique du Sud, du Gabon... La pierre française, comme le granit gris de Sidobre ou rose de Perros-Guirec, figure à son catalogue. « Mais ces pierres sont très connues funéraire et peu prises pour la décoration », observe le dirigeant.

Du métier d'extracteur, Pérocheau est donc passé à celui de transformateur. La PME s'est d'abord développée dans l'art funé-

raire – qui, malgré la concurrence des produits importés, représente un tiers de son chiffre d'affaires avec plus de 300 convois par an –, puis dans la marbrerie de décoration et du bâtiment. L'ensemble approchera les 8 millions d'euros de chiffre d'affaires cette année, en croissance régulière, avec un effectif d'environ 30 salariés.

« Un peu comme une couturière de quartier »

Pérocheau a investi près de 3 millions d'euros l'an dernier dans son outil industriel, dans l'ouverture d'une troisième chambre funéraire à Bretignolles-sur-Mer, mais aussi dans l'acquisition d'une troisième marbrerie, la société GDB à Cholet. « Nous sommes un peu comme une couturière de quartier ; nous devons être près des clients », estime Nicolas Pérocheau.

La PME travaille le granit, le marbre, le calcaire, l'ardoise mais aussi des matériaux reconstitués à base de pierres naturelles comme la céramique, le quartz ou le terrazzo, mélange de béton et de gravier inventé dans les années 1930 et de nouveau en vogue. « La pierre naturelle reste accessible ; elle s'est démocratisée, assure le dirigeant. Et sa production est moins énergivore

que le reconstitué, qu'il faut chauffer et compresser. » Ces composites s'avèrent toutefois « plus faciles à vendre et à mettre en œuvre » du fait de leur homogénéité.

Cette vaste palette de minéraux, l'entreprise la transforme en plans de travail, plateaux pour vasque, habillages de douche ou de cheminée. Elle fournit plus de 200 magasins tels Comera, Porcelanosa, Schmidt ou Arthur Bonnet. Mais Pérocheau conçoit aussi des meubles, des tables en particulier, tout en sachant se placer dans l'agence-ment. « Le plan de travail a un peu gavaudé la pierre et occulté un mé- tier de marbrier, qui garde un énorme potentiel architectural », note Nicolas Pérocheau. On adore restaurer les meubles, recoller les meilleures pierres. L'enjeu est de pérenniser ces savoir-faire dans la belle marbrerie. ■

8

MILLIONS D'EUROS

Le chiffre d'affaires prévu en 2024. En 2023, l'entreprise a investi 3 millions dans son outil industriel.