

La filière bois ouverte à tous les challenges

Maud GARDELLE



Quelle surprise ! L'IESB me contacte pour me proposer de rédiger un article sur ma reconversion professionnelle. Pile dans une période où je complexe de quitter mes 15 années d'expérience dans la construction bois pour me diriger vers l'artisanat de jeux en bois.

Cet exercice de rédaction me permet de prendre le temps de faire un point sur la façon dont j'en suis arrivée là, pourquoi et comment j'ai créé cette entreprise, et surtout mettre le doigt sur ce que j'y gagne.

Coup d'œil dans le rétro.

Il y avait comme une évidence. Depuis ma plus tendre enfance, j'aime construire. Il faut dire que, fille d'entrepreneur en bâtiment, j'avais de qui tenir. Armée d'un DUT en Génie Civil, je suis arrivée à l'ESB pour apprendre et découvrir le bois. J'ai pris conscience que le bois est fort, singulier, riche et souple. Grâce à l'incroyable atelier mis à disposition des étudiants, j'ai pu découvrir le travail du bois avec de « vraies » machines. Dès ma sortie de l'école, j'ai travaillé dans des bureaux d'études, chez des charpentiers. Lors de mes quelques passages dans l'atelier, j'exultais : concerto des machines, parfum du bois fraîchement coupé, quelques caresses des poutres rabotées et il fallait retourner au bureau.

Puis, après une dizaine d'années passées dans un bureau d'études indépendant, le quotidien s'emballe : de plus en plus de contacts virtuels, s'adapter aux nouvelles réglementations, des plans papier qui disparaissent au profit des fameuses « maquettes », faire des adaptations dans tous les sens, jouer avec les données, donner du sens aux chiffres, surpasser les habitudes constructives, interpréter la réglementation évasive... CLASH !

Repos obligatoire, la santé l'impose. Pour passer le temps, je fabrique des jeux pour la fête de Noël de l'école de mes filles. C'est la révélation. Quel plaisir

de faire soi-même ! Je retrouve le plaisir du travail du bois. En plus, grâce à mon travail, les gens s'amusent en famille et entre copains. Entourée de citations et préceptes positifs : « quand on veut, on peut », « ne cherche pas le bonheur, crée-le », je me mets à rêver. Je reprends confiance en moi.

Comment envisager un avenir professionnel à ce loisir, cette nouvelle passion ? Comment faire pour que la fabrication de billard hollandais, passe-trappe, puissance 4 géants et autres grands jeux puisse être rentable ?

Il va me falloir un projet, avec des données chiffrées. J'ébauche une étude de marché pour me rassurer sur la faisabilité. D'autres entreprises dans le même domaine existent, pourquoi pas moi ? Je commence à y croire mais qu'en pense mon entourage ? Est-ce qu'une telle reconversion est digne d'un ingénieur ESB ? Mes parents vont-ils comprendre ? Mon mari va-t-il accepter un tel changement de notre niveau de vie ? Eh bien, les réponses sont OUI, OUI et OUI ! Quel bonheur ! Tous mes proches m'encouragent dans cette renaissance professionnelle. Cerise sur le gâteau, même Arnaud Godevin, directeur de l'ESB, m'encourage dans ma nouvelle aventure.

Création de Jokanim'

Quitter un poste d'ingénieur chargée d'affaires dans la construction bois pour se lancer dans l'artisanat de jeux en bois, un domaine qui m'est complètement



inconnu : en voilà un projet fou ! Démarre alors la longue route vers la création d'entreprise.

Je découvre qu'un « business plan » n'est pas réservé à un homme d'affaires en costard cravate ; même pour travailler dans son atelier on doit en rédiger ! Je réalise très vite que j'ai besoin d'être accompagnée car mes connaissances en juridique, fiscal, social, comptabilité, gestion, communication et marketing remontent à une vingtaine d'années, lorsque j'étais sur les bancs de l'ESB. Je participe à une formation « Parcours Entrepreneur » à la BGE, Boutique de Gestion des Entreprises. Cette formation de 5 semaines est hyper intense et extrêmement riche. Les formateurs mettent le doigt sur une montagne de questions à se poser... tout est à créer ! C'est passionnant. Le projet prend forme, il s'appellera Jokanim'.

Je vais fabriquer des grands jeux en bois, qu'on pourra louer pour les mariages, les fêtes d'école, les séminaires... Je veux aussi en vendre, car la location est trop saisonnière et cela me permettra de passer du temps dans mon atelier. Comme j'aime rencontrer les gens, je vais proposer de l'animation. Surtout, je veux partager ce plaisir du travail du bois qui est source de confiance en soi. Je vais proposer des ateliers de fabrication.

Le projet continue de mûrir, pendant ce temps, je dois créer mon atelier. Comme un enfant qui attend le passage du Père Noël, j'attends les livreurs pour réceptionner mes premières machines : dégauchisseuse, raboteuse, défonceuse, scie sur table... mais pas trop car la place risque de manquer. Pour limiter les coûts, l'atelier sera chez moi. Je dois aussi pouvoir stocker les matières premières et les jeux en location. Un casse-tête régulier qui demande de l'organisation afin d'optimiser tous les espaces.

Les premiers jeux sont fabriqués. Mes filles sont de parfaites testeuses, elles sont justes dans leurs critiques. Les copains sont également mis à contribution. Ils me rapportent de précieux conseils que je suis avec application. Les retours sont très positifs, c'est encourageant. Après quelques tutos suivis sur internet, je m'improvise photographe... bof ! Dès que les finances le permettront, je ferai appel à un professionnel. Ces premières photos permettront tout de même d'alimenter le site internet.

J'obtiens un prêt d'honneur à taux 0 par France Active. Le banquier est trouvé, le comptable aussi, l'assureur aussi. Le site web est bientôt prêt. 2 octobre 2020, l'EURL Jokanim' est créée.

► Suite

Gérante d'entreprise : une activité très variée

Pas question de passer tout mon temps dans l'atelier à fabriquer des jeux, je dois absolument me faire connaître et trouver des clients. Lors d'une conférence, une intervenante a très justement dit : « Une activité sans client est une passion, ce n'est pas une profession. » Alors maintenant, je me retrouve les manches, prends mon téléphone pour décrocher des rendez-vous et trouver ces premiers chers clients.

Parler de son projet en faisant transparaître l'esprit de son entreprise : finalement, la tâche est plutôt naturelle. Énergivore mais naturelle, je n'ai jamais autant parlé ! Il y a tout de même des techniques à apprendre pour rencontrer les bons interlocuteurs et surtout trouver les arguments décisifs afin de transformer les rendez-vous commerciaux en devis signés. C'est pourquoi je continue à être conseillée par la BGE.

Se faire connaître c'est aussi être présent sur différents supports : presse locale, télévision locale, bouche à oreilles, réseaux d'entreprises, réseaux sociaux, tous les moyens sont bons.

Les fameux réseaux sociaux sont pour moi une bête noire que je m'efforce de dompter. Après la lecture de « Facebook pour les nullissimes » (oui, tout de même !) et « Facebook pour les nuls », je crée mon compte perso et la page Jokanim'. J'essaye d'alimenter régulièrement le compte mais c'est très chronophage. Je mets également à jour mon compte LinkedIn. C'est l'occasion de retrouver plein de connaissances professionnelles et surtout d'anciens de l'ESB... salut les esbiens !

Je découvre également la force du référencement Google. De quoi perdre la tête... tous ces « nouveaux » outils de communication sont déroutants mais tellement puissants qu'il ne faut surtout pas les négliger. Communication et démarches commerciales sont,



pour moi, des nouveaux exercices qui sont indispensables au développement de mon entreprise. A côté je dois continuer de fabriquer, développer de nouveaux jeux, animer les ateliers, gérer les finances... pas le temps de s'ennuyer !

L'heure du premier bilan arrive, l'entreprise n'est pas encore à l'équilibre mais l'essentiel est là : mes premières prestations se déroulent avec succès, tous mes clients sont ravis et moi aussi.

Conclusion : le travail est sans fin. L'entreprise n'a pas encore 1 an que les projets d'évolution bouillonnent dans ma tête. Je suis le capitaine du bateau « Jokanim' ». Pour l'instant, ce n'est qu'un dériveur mais à moi de l'embellir. J'ai toutes les cartes en main et ne dépend de personne. C'est la liberté !

Ce changement de vie professionnelle correspond à mon état d'esprit. J'aime varier les activités : produire, organiser, acheter, gérer, concevoir, communiquer, rencontrer, m'adapter.

Finalement, n'est-ce pas des qualités attendues d'un ingénieur ? ■

Le connecteur bois-béton : d'une problématique à sa solution

ABAK

**Notre Structure**

Le Groupe Abak est un groupement de bureaux d'études spécialisés en structure et en ingénierie générale.

La société est aujourd'hui constituée de plus de 90 collaborateurs répartis dans nos 12 agences en France. Nos 10 années d'expériences et notre maîtrise de tous les types de matériaux nous ont permis d'avoir une vision globale du bâtiment et des besoins qui se créent dans le domaine de la structure.

Le connecteur bois-béton : d'une problématique à sa solution

Un des principaux objectifs de nos clients est de pouvoir allier l'efficacité d'une construction (à travers ses aspects thermiques, acoustiques ou encore structurels) à l'optimisation économique de leur projet.

Afin de répondre à cette demande, de plus en plus de constructions dites « mixtes » ont vu le jour. Une construction mixte est composée par exemple d'une

structure en béton avec un habillage en façade en ossature bois, aussi appelée « mur rideau ».

En effet, ce type de structure permet d'utiliser l'efficacité thermique (ratio entre l'épaisseur et la résistance thermique) ainsi que la rapidité de montage d'une façade à ossature bois grâce à l'inertie du béton, très utile en thermique et en acoustique.

Nous avons souhaité ajouter une optimisation économique afin de parfaire ce procédé. C'est ainsi que nous avons eu l'idée de modifier le rôle de ces façades rideaux, en les transformant en murs à ossatures bois porteurs.

Afin de rendre ces façades porteuses, nous avons cherché un moyen de liasonner des dalles « béton » à des murs à ossature bois. Ce genre de procédé n'étant cadré par aucun Document Technique Unifié (DTU), il nous a paru nécessaire d'imaginer un élément permettant de le faire. C'est ainsi que nous avons eu l'idée de créer le connecteur bois-béton (CBB).

