ITALIE

Resch & 3 : scies horizontales mobiles pour le semi-industriel

Créée il y a plus de cinquante ans, la société tyrolienne Resch & 3 réalise des scies mobiles à vocation semi-industrielle. Les trois dirigeants actuels ont repris la société en 2006. Ils s'appuient sur la longue expérience du groupe pour développer des machines haut de gamme.

L'éjecteur de planches automatique permet d'ôter le dernier débit et ainsi de travailler avec un seul opérateur.

"Avant, on amenait le bois à la scie, aujourd'hui, on amène la scie au bois." Martin Rieder, responsable de la planification et codirigeant de Resch & 3, décrit le principe de la scie mobile, favorisée par l'amélioration de la desserte forestière. Mais l'idée ne date pas d'hier. Dans les années cinquante, dans les zones de montagne, le bois devait être descendu dans les vallées pour être scié. De plus, bien souvent, il refaisait le chemin en sens inverse pour être utilisé dans les constructions d'altitude. C'est dans ce contexte qu'en février 1955 Johann Resch, charpentier dans la région alpine du Haut-Adige, en Italie, testait sa première scie à ruban transportable. Depuis, la société Resch, spécialiste des scies mobiles, basée à Blumau, près de la ville de Bolzano, n'a cessé d'améliorer ses machines pour répondre à l'évolution de la demande et des technologies.

Qualité de conception et précision du sciage

En janvier 2006, les deux frères Johann et Ignaz Resch, dirigeants et fondateurs de l'entreprise, prennent leur retraite. La société est reprise à parts égales par trois employés, Rudolf Lantschner, Christoph Lunger et Martin Rieder. Elle change alors de nom pour devenir Resch & 3. Aujourd'hui, huit personnes travaillent pour l'entreprise, auxquelles s'ajoute un prestataire 3D pour l'informatique, employé en tant qu'indépendant, mais pratiquement à mi-temps. *"Chaque matériel fait l'objet d'une conception 3D, ce qui prend beaucoup de temps, mais permet d'obtenir des mensurations très précises"*, explique Martin Rieder, qui insiste sur le fait que *"rien n'est sous-traité"*. Tous les produits et leurs composants sont en effet fabriqués dans les ateliers de Blumau. Resch & 3 affirme apporter une grande attention à la qualité de conception et à la précision du sciage pour se démarquer de la concurrence. *"Le sciage mobile ne bénéficie pas toujours d'une bonne image"*, concède Martin Rieder. *"On a souvent la représentation d'un sciage approximatif. Mais Resch conçoit du matériel destiné à une activité de sciage professionnel à 100%."*

Les scies sont équipées d'un ruban horizontal. *"La lame est facilement installée et désinstallée, elle peut être changée en moins d'une demi-journée"*, explique Gilles Petit, scieur mobile et partenaire commercial de Resch & 3 pour la France. *"L'aspect compact facilite le transport. C'est la scie qui se déplace, ce qui offre une longueur de coupe sans limite, un point particulière-*

✔ CHIFFRES

Resch & 3 en bref

CA 2008 : **1,3** million d'euros
8 employés et **1** prestataire extérieur
80% de scies fixes
80% des ventes à l'étranger (Autriche, Allemagne, Suisse)
8 machines vendues par an
Avance de **10** scies maximum en usine

ment intéressant dans le bassin alpin, où se trouvent beaucoup de grandes longueurs. Le rendement est élevé, car chaque billon est traité individuellement, donc mieux exploité", complète Martin Rieder.

Le produit phare de la société italienne est la scie à ruban Profi. Elle se décline en version mobile ou stationnaire et existe en deux modèles : Profi 1050 (volants de 1.050 mm de diamètre, 95 mm de large, 360 mm de profondeur de coupe) et Profi 1200 (volants de 1.200 mm de diamètre, 105 mm de large, 440 mm de profondeur de coupe). Cette scie se caractérise par la présence d'une cabine pour l'opérateur. *"Cette cabine motorisée pour le sciage mobile est notre marque de fabrique"*, explique Martin Rieder. *"Elle permet de contrôler en permanence la qualité du bois. Elle se déplace avec la tête de sciage, on est vraiment sur l'action, on voit la lame, on évite les problèmes."* Cette cabine protège l'opérateur des poussières et lui procure une certaine isolation sonore. Equipée d'un écran et de deux joysticks, elle permet à une seule personne de commander toute l'installation.

"Cette cabine répond à une demande de la clientèle", déclare Martin Rieder, qui pointe ainsi l'un des fondamentaux de sa société. En effet, la coopération avec les clients est une ligne directrice du groupe. *"Si les clients persistent dans une direction, nous aussi"*, confirme le responsable de la planification.

Un autre axe de travail est l'adaptation des machines aux dernières techniques pour gagner en précision. Les installations stationnaires ou mobiles sont donc équipées de technologies habituellement réservées aux scies fixes. Par exemple, des précoupeurs, c'est-à-dire des scarificateurs qui permettent le nettoyage du trait de scie, sont installés de série. Un découpeur transversal permet, dans le cas de très grandes longueurs, de fragmenter les découverts. En option, il peut pivoter à 90° pour une découpe longitudinale, ceci afin, par exemple, de refendre les plateaux de feuillus pour éviter qu'ils éclatent. La scie Profi est également dotée d'un guide-lame à pression hydraulique qui améliore le guidage et donc la précision de coupe, y compris pour des vitesses très élevées. *"Cette amélioration de la précision à un impact très important sur le chiffre d'affaires"*, précise Martin Rieder. *"Ce guide-lame serait impossible à concevoir sans électronique. Il s'agit d'un dispositif de très grande précision. Il est fournit par l'entreprise suisse Chaco, et comprend notamment une semelle qui s'use très peu, constituée d'une matière antifriction déposée dont la composition est gardée secrète."* Un éjecteur de planches automatique permet de travailler temporairement avec un seul opérateur. Un portique de cubage automatique des billons est intégré au bâti. Dans ces conditions, le rendement est de 5 à 10 m³ par jour.

La cabine et la tête de scie peuvent pivoter à 90° grâce à un système hydraulique, ce qui réduit la largeur à 2,55 m et facilite le transport sur route.

Ajuster aux besoins du client

Les modèles mobiles, le plus souvent équipés d'un moteur diesel (54 ou 81 kW), sont généralement attelés à un tracteur de 70-80 ch. Ils peuvent se déplacer sur route à 40 voire 80 km/h en option. Le montage s'effectue rapidement grâce aux différentes fonctions hydrauliques. Les modèles stationnaires, quant à eux, peuvent être équipés d'un moteur électrique (30 ou 45 kW) ou diesel.

Les scies sont automatisables grâce à différents systèmes tels qu'un chargeur de tronc, des chaînes de renversement, des rouleaux longitudinaux, des pinces de fixation, un système d'équerrage pour le sciage du bois équarri, un introducteur de tronc hydraulique…

Le groupe a également développé un portique à griffes, pour les scies fixes, un nettoyeur de planches, par exemple pour une scierie de hêtre ou un système pour la reprise de bois de récupération pouvant contenir des clous, basé sur l'emploi de circulaires à carbure. Resch réalise aussi des machines sur mesure à la demande du client. Car le groupe, qui cible des professionnels de tailles artisanale à industrielle, le plus souvent des PME de cinq ou six salariés, propose aussi des refendeuses, des déligneuses, des affûteuses-rectifieuses et une gamme de mécanisation annexe de scierie. Ainsi, cette année, une nouvelle déligneuse double lame était présentée à la Ligna. Comme les déligneuses monolame, elle est pilotée par une seule personne.

La clientèle est principalement autrichienne, allemande ou suisse, mais le groupe est représenté dans plus de dix-sept pays. Resch & 3 s'intéresse depuis une dizaine d'années à la France, et est déjà implantée dans l'Est, notamment en Franche-Comté et en Savoie.

"Une des forces du groupe, c'est aussi son service après-vente", explique Gilles Petit. Resch propose un suivi de ses machines et plusieurs services annexes, comme l'entretien des lames et la rectification des volants pour environ 600 euros. Et un entrepôt de pièces détachées fonctionnant vingt-quatre heures sur vingt-quatre permet le remplacement du matériel d'usure. *"Nous avons peu de demandes après la vente"*, se félicite Martin Rieder. *"Notre ancienneté fait aussi notre force. Les déboires mécaniques ont déjà été rencontrés et réglés il y a cinquante ans ! Aujourd'hui, nous sommes confrontés par exemple à des problèmes de programmation."* En effet, il est possible de connecter chaque scie sur internet ou par GSM pour une intervention à distance, ce qui permet d'ajuster la machine aux besoins du client.

Aujourd'hui, le groupe poursuit son développement, essayant toujours de *"coller à l'évolution de la demande"*, déclare le responsable de la planification. *"La robotique coûte cher, nous souhaitons diminuer les coûts. Et la tendance actuelle est aux économies de main d'œuvre sur l'évacuation. Nous travaillons sur des solutions, par exemple grâce au portique à griffe. Le rêve, ce serait de pouvoir scier beaucoup avec une seule personne, autour de 10 à 15 m³ par jour."*

Pierre Nebouy