

Les industries des carrières en Côte-d'Or

Exemples. En Bourgogne, des entreprises côte-d'oriennes se distinguent en la matière.

LAMARGELLE. Plongée dans une carrière de pierres de Bourgogne.

La pierre, c'est du solide

Sébastien Pouhin a débuté son activité en 1997. Depuis, il exploite sa carrière à Lamargelle, et malgré la crise, les affaires marchent.

Rendez-vous était donné à Lamargelle. Au bout d'un chemin de pierre, un trou, immense, impressionnant. Plus de 10 mètres de profondeur, une surface d'un hectare environ et au fond, des blocs de pierre de 40 tonnes. C'est ici que l'entreprise de Sébastien Pouhin, Eurolaves, c'est installé en octobre 1997, afin d'exploiter la pierre de Bourgogne.

De la lave au bloc

Et contrairement à de nombreuses entreprises de la région, pour lesquelles l'export est devenu la panacée, chez Eurolaves, on entend « rester local ». Sébastien Pouhin vend d'ailleurs « avant tout à des artisans, et des particuliers de la région ». Son entreprise produit en effet « de la pierre prête à l'emploi ». En retrait de la carrière d'ailleurs, un atelier sert à tailler les pierres, à les laver, à les rendre prêtes à la pose.

Trois types de pierres de



1. Sébastien Pouhin a débuté son activité à Lamargelle en octobre 1997. Il produit environ 15 000 tonnes par an.

2. À Lamargelle, Eurolaves a l'autorisation de creuser jusqu'à 25 mètres de profondeur.

Photos Philippe Bruchot

Bourgogne sont produits chez Eurolaves : « De la lave, la première couche, pour les toitures ou la couverture

des murs ; de la mureuse, qui permet de refaire des murs, ou même des ponts ; et du bloc, qui se trouve en pro-

fondeur et qui permet de tout faire, de la maison, des escaliers, des terrasses... »

Cette diversité, c'est la for-

ce de la pierre de Bourgogne. « Avec la pierre de Bourgogne, on peut tout faire », fait remarquer Sébastien Pouhin, qui emploie trois autres salariés à temps à Lamargelle. La pierre de Bourgogne a une bonne réputation, elle est belle, résistante... » et vient à tous les types de construction.

Le département, un gros client

Alors forcément, si Sébastien Pouhin entend rester local, les clients sont nombreux. « 20 % de notre production est vendue à des particuliers, mais nous sommes surtout des entreprises de BTP, de génie civil, de paysagistes et même le conseil général de Côte-d'Or est un client important ».

Des clients qui se trouvent d'ailleurs un peu plus près. « Comme tout le secteur du bâtiment, nous subissons la crise », remarque le président de Eurolaves. « Le fait de commencer à traiter des blocs va peut-être nous aider à vendre en gros, mais les chantiers régionaux sont rares. On sent que les débouchés sont serrés... »

VINCENT GAUTRON