

SCIERIES

S'unir face au marché de la construction bois

Sommaire

BOIS QUALITÉ SAVOIE

Les scieurs savoyards se démarquent >9

AQUITAINE

Ulis : des scieries unies face au marché de la construction >12

INTERNATIONAL

SPL veille sur les marchés >14

HAUT-FOREZ

Naissance d'une société coopérative d'intérêt collectif >16

DÉVELOPPEMENT

Le groupement, un plus pour le secteur artisanal et semi-industriel >18

Face à la concurrence des scieurs étrangers, notamment allemands et autrichiens, et, entraînés dans la dynamique "marquage CE", rendu obligatoire par la loi, des scieurs français s'adaptent pour accéder au marché de la construction, dont une montée en puissance est prévisible dans le contexte des nouveaux enjeux environnementaux. Parmi les stratégies développées, il y a le groupement, dans une perspective commerciale. Celui-ci peut-être plus ou moins élargi, avec des objectifs plus ou moins ciblés, adaptés à des problématiques plus ou moins localisées. Découverte de quelques expériences menées par des scieurs de résineux, et pistes de réflexion sur le groupement.

BOIS QUALITÉ SAVOIE

Les scieurs savoyards se démarquent

Afin de revaloriser les sciages traditionnels et de promouvoir les bois de Savoie, un groupe de scieurs s'est lancé dans une démarche de labellisation, avec énergie et confiance en l'avenir, en créant la marque BQS (Bois Qualité Savoie).

Bois Qualité Savoie, marque commerciale créée par les scieurs de Savoie, est l'embryon d'un projet de filière. Il a germé dans l'esprit de quelques-uns il y a une dizaine d'années. Ils ont créé un premier groupe de travail qui a avorté pour des divergences d'opinions. Mais face à un marché de plus en plus éclaté, et à une concurrence, à la fois plus présente, mais aussi plus agressive, ils ont décidé de poursuivre l'aventure.



BQS : la marque commerciale créée par les scieurs de Savoie.

Tous les participants étaient d'accord pour dire que, dans l'habitat traditionnel des pays de Savoie (chalets et bâtiments de montagne), le bois massif de pays perd des parts de marché. Beaucoup de charpentiers se tournent vers les bois massifs reconstitués

(contre-collés et autres lamellés), les bois aboutés, et les autres produits composites. Face à ce constat, les professionnels se sont posé la question suivante : la place et la pérennité des bois massifs sont-elles remises en cause au vu de la puissance commerciale mise en œuvre par d'autres chez leurs clients ? D'autant que ce sont essentiellement les nouveaux produits qui sont plébiscités.

Le "diagnostic stratégique" de FIB74 (interprofession de la Haute-Savoie) a confirmé la tendance : l'évolution de l'activité est très largement positive depuis une dizaine d'années pour la deuxième transformation et les négoce, alors que les scieries des pays de Savoie stagnent.

Une volonté de revaloriser les sciages traditionnels

Les passionnés qui composent le groupe en 2004 sont réunis autour de la volonté de valoriser (ou revaloriser) leurs sciages traditionnels. Marc Planchamp (vice-président de l'association) rappelle à ce sujet que *"la forêt savoyarde fournit une matière première de qualité avec une majorité d'épicéas issus de moyenne et haute montagne (>1000 m d'altitude), dont la vitesse de pousse confère au matériau fini des qualités indéniables en termes de résistance mécanique et d'esthétisme"*.

Pour mieux encadrer et accélérer leur projet, les scieurs se fédèrent autour de FIB74 et lui demandent aide et accompagnement. C'est ainsi que naît, le 27 octobre 2005, l'association : neuf membres plantent leur graine sur une terre déjà très cultivée par les industriels du bois. La démarche est étendue à la Savoie avec le concours d'IFB73



85 % du bois transformé par le groupement est d'origine savoyarde.



Les produits BQS répondent à un référentiel technique strict.

(interprofession de la Savoie), ce qui aboutit à l'adhésion d'entreprises de ce département. Grâce à une inscription

dans le plan pluriannuel de Fibra et à la cohérence du projet, toutes les instances officielles suivent naturellement,

la part d'autofinancement étant assurée par les cotisations des adhérents en fonction de la taille de leurs entreprises.

En avril 2006, l'association adhère à la marque Savoie qui s'occupe de la valorisation des produits de Savoie. La filière bois est la cinquième filière à en faire partie après celles des fromages, des salaisons, des vins et des fruits des vergers. C'est aussi la première non alimentaire !

✓ INTERVIEW

Christophe Godal, et Yann Baronnier : "Nous sommes le lien entre les différents acteurs"

L'interprofession de la Haute-Savoie accompagne les scieurs dans leur démarche depuis le début, Christophe Godal, délégué général, et Yann Baronnier, chargé de mission, évoquent ce suivi.

L.B.I. : A quoi sert l'interprofession dans le cadre d'une démarche comme celle-ci ?

Christophe Godal : La stratégie de FIB74 est d'accroître les parts de marché du bois et en priorité des bois de pays. Dans ce cadre nous nous devons d'accompagner tous les projets collectifs des industries du bois. Ainsi, depuis près de dix ans, nous travaillons avec les scieurs de BQS pour permettre à leur projet de voir le jour. Nous leur apportons notre savoir faire en terme de suivi de projet, recherche de financements, mise en place et écriture des règlements et cahier des charges, dépôts des statuts, etc... En clair, nous sommes le lien entre les différents acteurs qui rentrent en jeu que ce soit à l'intérieur de l'association, ou à l'extérieur. Les partenaires financeurs et institutions (Etat, région, assemblée des pays de Savoie, CCI...) permettent de bénéficier d'aides publiques favorisant le développement de la marque.

Nous animons les réunions en favorisant l'expression de chacun et en tenant un rôle modérateur quand c'est nécessaire. En un mot, nous sommes là pour permettre aux entreprises de se fédérer autour d'un ou plusieurs projets communs.

L.B.I. : Quels sont les freins et les avantages de ce projet ?

Yann Baronnier : Il n'est pas aisé pour des entrepreneurs, par nature individualistes, de travailler ensemble et d'avancer dans le même sens, mais malgré tout, les mentalités évoluent. Un tel projet nécessite du temps, beaucoup d'énergie et des concessions qu'ils n'ont pas l'habitude de faire. Ainsi, c'est une réelle satisfaction de voir leur motivation, que traduit notamment l'assiduité aux réunions.

Christophe Godal : Un projet comme celui-ci est une démarche collective qui permet d'obtenir des instances officielles, une véritable reconnaissance et un soutien important qui est gage de sérieux.

Même s'il reste beaucoup à faire, c'est surtout la preuve qu'en dépit de leurs divergences, les professionnels sont capables de s'organiser collectivement pour faire face à leurs concurrents.

Dépasser les divergences

Après vingt-cinq réunions, tous les membres doivent faire quelques concessions sur les produits à mettre en avant. Malgré leurs divergences, ils réussissent à créer un référentiel technique où leurs produits sont décrits précisément. Ils s'imposent des limites à ne pas franchir (taille, nature, et nombre des nœuds, taille des fentes, dimensionnement...). Les sciages dits sur mesure obtiennent une normalisation effective qui les met sur un pied d'égalité avec les produits standardisés importés en pays de Savoie. Plus que cela, BQS est une véritable démarche qualité, avec un audit annuel et des contrôles externes du FCBA dans chaque entreprise, qui garantissent l'impartialité des résultats, et le sérieux de la démarche. Cet aspect technique est fastidieux mais nécessaire pour obtenir un produit homogène, qui

puisse porter l'identité forte nécessaire à la marque.

En septembre 2006, un chargé de mission est recruté sur la base d'un mi-temps, et les premiers bois sous le label BQS sont mis sur le marché : la graine a germé.

Ce sont au total huit produits qui peuvent être marqués :

- le débit sur liste 100 % épicéa hors cœur, cœur refendu, plein cœur, ou sapin/épicéa.
- le madrier à chalet.
- la planche charpente choisie Savoie.
- le plateau et la planche menuiserie Savoie.
- les bois déco.

Des outils commerciaux

Treize professionnels de la première transformation participent ensemble au salon Eurobois en 2007: c'est le lancement commercial de la marque. Avec BQS, ils repositionnent ces sciages au cœur de l'habitat savoyard. Car, comme le dit Marc Planchamp : *"C'est grâce à la démarcation de nos produits et la mise en valeur de nos savoir-faire que nous pourrions sortir du lot"*.

Avec l'expérience de la marque Savoie et des interprofessions pour la promotion des produits et le développement de projets collectifs, c'est tout un "appareil marketing" qui se met en place. Plusieurs outils de promotion sont créés et sont mis à la disposition des adhérents et des utilisateurs de BQS (www.bois-qualite-savoie.com).

L'association compte, fin 2007, seize adhérents des deux départements savoyards dont un de la deuxième transformation. Pour le moment, le pari est tenu de réunir toutes tailles d'entreprises (de 500 m³/an à 52.000 m³/an). L'association reste ouverte à toute nouvelle adhésion d'entreprise qui transforme du bois issu des pays de Savoie, à l'intérieur de ceux-ci. Les entreprises peuvent être des scieries, bien sûr, mais aussi des transformateurs.

Bois d'origine savoyarde

BQS est non seulement une marque de qualité mais aussi une garantie de provenance de bois. Chaque scieur affiche clairement son pourcentage de bois d'origine savoyarde. A l'échelle du groupe, il s'élève à 85 %. Le reste, issu de massifs proches, ne fait que combler, d'après les adhérents, l'inadapta-



Débîts sur liste 100 % épicéa BQS.

tion entre l'offre et la demande sur ce territoire.

Le groupement s'affiche clairement dans une démarche éco-durable puisque la plupart des scieries sont certifiées PEFC ou en passe de le devenir. Leurs débîts sont des produits de circuits courts, avec très peu de distance parcourue par le matériau entre le producteur, l'industriel et l'utilisateur.

Aujourd'hui, dix-huit adhérents savoyards entretiennent BQS. Mais face aux autres marques concurrentes et/ou aux rouleaux compresseurs que sont les usines allemandes et autrichiennes, ils ont conscience de n'être que sur des marchés de niche. Les scieries n'ont mis sous marque que 5.762 m³ sur le deuxième semestre 2007.

En février dernier, BQS a intégré tous les bois de destination charpente appelés charpente choix 2 et charpente standard pour les bois de structure, le référentiel de ces sciages s'appuyant essentiellement sur celui de la norme du marquage CE mais aussi sur des critères supplémentaires pour l'aspect visuel. Les membres de l'association espèrent atteindre en 2008 65.000 m³ de sciages, et en faire profiter les négoce, cible principale des produits standards.

Un long processus

Les scieurs aiment à dire que BQS est une première étape dans le long processus qui les attend. La marque sert de base pour aller plus loin vers la

promotion et la commercialisation. Deux projets avancent en parallèle : le premier est la mise en place d'une force de vente commune qui permettra d'assurer la pérennité de BQS et de répondre à une attente de la part des clients. Elle commercialisera bientôt des produits issus de différentes scieries, s'appuyant sur le référentiel commun existant en termes de qualité, de dimensionnement et de colisage.

Le deuxième projet consiste en pôles de valorisation bois. Accompagnés par FIB74, les créateurs de BQS lancent plusieurs cellules de réflexion, d'une part sur les valeurs ajoutées à apporter aux bois de construction, mais aussi sur les possibilités d'évolution pour les bois de montage, en terme d'innovation. Les objectifs sont d'étoffer la démarche qui ne doit pas rester juste un label, et d'associer utilisateurs et industriels pour coller aux attentes du marché.

C'est un bel avenir qui se dessine, les adhérents sont fiers de leur marque, et ils sont conscients que le travail ne s'arrête pas, et qu'ils en ont encore beaucoup devant eux pour arriver à développer leurs produits et valoriser leur matière première. Ils ont semé mais il faudra plusieurs générations pour obtenir l'arbre qu'ils ont imaginé...

De notre correspondant

Nicolas Rousset

AQUITAINE

Ulis : des scieries unies face au marché de la construction

Les scieries de la SARL Ulis attaquent ensemble le marché de la construction bois, avec une gamme de produits et une force commerciale commune. Elles veulent faire d'Ulis "une marque collective de référence en pin maritime".



Camille Godot, chargée de mission pour Ulis.

"L'action collective a commencé en 2000, après la tempête qui a ravagé le Nord de l'Aquitaine", rappelle Camille Godot, responsable du développement commercial de l'Union landaise des industries du sciage. À l'origine, 25 scieries landaises s'étaient regroupées autour de problématiques communes sous la houlette de la Chambre de commerce et d'industrie des Landes. Un groupe plus restreint avait engagé une action collective commune - Ulis 40 - qui avait mis en route un certain nombre d'études : générales, comme la faisabilité d'une bourse d'échange de bois, l'élaboration d'une charte de communication, etc., ou individuelles, avec des audits de scieries.

En 2005, 9 d'entre elles ont souhaité aller plus loin. Elles ont créé la SARL coopérative Ulis dans l'objectif de rationaliser les coûts sur les achats de fournitures et services : en lançant un appel d'offres unique et un achat commun, les entreprises voulaient faire des économies en mutualisant leurs achats.

Structurer une offre commerciale commune

En mars 2006, Camille Godot suit en dernière année d'études, la spécialisation de l'École supérieure du Bois

basée à Mont-de-Marsan. Son stage de fin d'études, effectué à la chambre de commerce et d'industrie des Landes (CCIL), porte sur l'action collective d'Ulis, avec le soutien du conseil régional d'Aquitaine, du conseil général des Landes, de la DIRE Aquitaine et de l'Europe ; il s'agit de réfléchir à la structuration d'une offre commerciale commune aux coopérateurs d'Ulis : produits, marchés, spécifications et capacités de production...

À l'issue de son stage, en septembre 2006, Camille est embauchée par le groupement. La première action de prospection visible est la participation d'Ulis au salon régional Habitat Éco Bois de Saint-Geours-de-Mareme (Landes) sous la forme d'un stand commun.

La première année d'emploi de Camille a été aidée par les partenaires institutionnels et aujourd'hui la SARL coopérative a toujours un interlocuteur à la CCI des Landes.

Des produits en pin pour la construction bois

"Ensemble, nous sommes partis sur le marché de la construction bois", explique Camille Godot. Il a, dans un premier temps, fallu "définir quels types de produits les entreprises d'Ulis pouvaient fabriquer : une gamme com-

plète associant des éléments structurels et des produits pour l'aménagement extérieur aussi bien qu'intérieur... (ossature, charpente, bardage, lames de terrasse, lambris, parquets)."

Au bout du compte, Ulis est aujourd'hui capable de proposer "une offre globale de produits de bois de pin, que l'on peut consulter sur notre site Internet www.ulis-bois.fr", résume Camille Godot.

Au fil des mois, le groupe a développé sa gamme, travaillé sur la technique des produits : "aujourd'hui, on sèche, on rabote, on profile et on traite", poursuit la jeune responsable commerciale. En 2007, Ulis a, pour chaque produit, élaboré un cahier des charges bien précis, "du produit au conditionnement".

L'étape suivante est le développement d'une marque commerciale commune. Un consultant mène une étude sur ce point.

Captieux, le premier grand programme commun

En 2007, Ulis a décroché son premier marché important à Captieux. Cette

ville du Sud-Gironde, sous l'impulsion d'un élu local, Jean-Luc Gleyze, met l'accent sur "le renouveau de la construction en pin maritime". Elle a notamment confié à un bailleur social, Gironde Habitat, la réalisation de constructions en pin maritime. "La première maison en pin maritime, parmi les 20 qui composeront la partie locative, vient de sortir de terre", annonçait en décembre dernier Jean-Luc Gleyze sur son site. Ce projet se veut exemplaire : "montrer qu'il est possible de construire du logement en pin maritime".

Dans cette opération, Ulis fournit à l'entreprise de charpente prestataire "toute l'ossature. Cela montre qu'en pin maritime, on sait faire des produits".

En amont, Camille Godot avait pris contact avec le charpentier et l'architecte. Ulis a remporté là son premier vrai marché "une centaine de m³

d'ossature aux longueurs allant de 2,50 m à 5 m, et sections variables", assurant à son client une fourniture homogène, avec un seul interlocuteur. Pas facile de placer le pin maritime, peu ou pas connu des constructeurs. Camille Godot suit les appels d'offres — "encore faut-il savoir qui va y répondre. Les charpentiers ont leurs habitudes d'approvisionnement", souligne-t-elle. "Captieux était un cas particulier, avec une volonté politique de mettre du pin maritime".

Son travail aujourd'hui va au-delà de la seule action commerciale : "beaucoup de sensibilisation auprès des prescripteurs au pin maritime, notamment les architectes et constructeurs, du lobbying" insiste-t-elle.

De notre correspondante
Pierrette Castagné

✓ ZOOM

"8 + 3 = 11" : une union qui fait des émules

Landaise à l'origine, la SARL coopérative Ulis s'est élargie à des entreprises girondines.

Présidée par Jacques Casteits, elle regroupe aujourd'hui huit scieries landaises (Casteits & Cie, Lacrouts, Larriquet, Lesperon & Fils, Miremont, Scierie Labadie, Sofoco et Souques & Fils) auxquelles se sont associées trois scieries girondines (Guedon, Labrousse et Poumeyrau), toutes adhérentes pour faire la promotion du pin maritime sous une marque de référence.

Ulis sera présente au Carrefour International du Bois à Nantes, le jeudi 29 mai à 14h pour une conférence en salle Maine.

VOTRE OBJECTIF : PRODUIRE PLUS ET MIEUX

20 ANS D'EXPERIENCE A VOTRE DISPOSITION

En France et à l'étranger, de la plus petite à la plus grosse scierie
Gain de productivité se mesurant en dizaine de % - Résultats immédiats

Nos Actions

Contrôle et réglages des moyens de production (bâti, guides pression, voie ...)
Contrôles et réglages du matériel de maintenance (affûteuse, banc à planer ...)

LUC BATARD
Scier vite, c'est scier bien

Informations et références sur simple demande
17, rue du Pré Félin - 74940 Annecy-Le-Vieux
Tél 33 (0) 4.50.64.07.46
Fax 33 (0) 4.50.64.06.85/50.10.29.41
E-mail luc.batard@wanadoo.fr • www.lucbatard.fr



HSM France

36, rue des Vosges
67490 Dettwiller
Tel : 03 88 02 39 60
Fax : 03 88 02 35 63

La révolution pour les débardeurs à câbles !!!

Câble de débarbage Synthétique !!!!
Diamètre 14 (rupture : 17500 daN) et 16 (rupture : 22000 daN)
9Kg les 100m pour le 14 !!



Pincettes coupe câbles FELCO
Avec ou sans système de transfert

Crochets de débarbage :

- shokers
- crochets à œil
- Crochets Grosby etc

Chaînes PEWAG et OFA

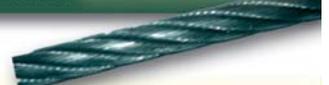
Pour tous renseignements,
appelez Guillaume OBERLE au 06 89 48 43 99 !!!



Câbles :
- Toron Rouge
- Python (compacté)

Additif Fuel Guard pour gasoil
- Elimine l'eau de condensation
- Lubrifie les injecteurs
- Elimine les impuretés du réservoir

Tracks OLOFSFORS
- type ECO-TRACK
- type ECO-BALTIC
- type ECO-SOFT



INTERNATIONAL SPL veille sur les marchés

Le groupement SPL, avec pour objectif la veille internationale et la promotion sur les marchés grand export, est orienté vers une démarche commerciale de moyen et long terme. Les missions qu'il organise, telle celle de février dernier aux USA, permettent aux entreprises d'aborder les marchés dans une meilleure compréhension.

Le groupement SPL (Sciage Pin des Landes), est composé de 15 entreprises industrielles spécialisées dans la transformation du bois d'œuvre de pin maritime représentant 50 % de la production du massif aquitain. Ses objectifs sont la veille internationale et la promotion sur les marchés grand export. Le groupement est donc orienté sur des démarches moyen terme / long terme. Les missions permettent néanmoins aux entreprises de bénéficier d'opportunités immédiates en fonction des contacts et de



L'équipe SPL en mission aux USA.

l'état de la conjoncture dans la zone prospectée. Les missions de SPL regroupent cinq à dix entreprises travaillant sur des produits à base de pin

maritime. Ce facteur permet d'organiser une veille et des démarches particulièrement approfondies sur le secteur concerné.



SPL a participé au salon International Builders Show à Orlando.

De 2002 à 2006, trois missions en Chine ont ainsi été réalisées par SPL. Elles ont concerné une douzaine d'entreprises. En 2008, le groupement a décidé d'explorer plus précisément le marché américain. Ce choix a été motivé par plusieurs raisons : d'une part une volonté d'évaluation des opportunités directes que peut offrir l'un des plus grands marchés mondiaux, d'autre part un objectif de veille sur les nouveaux produits et tendances et sur les techniques de construction bois largement répandues aux USA.

De la Chine aux Etats-Unis

Une mission export du Groupe Sciage Pin des Landes a ainsi eu lieu du 11 au 17 février dernier vers le Sud-Est américain. Elle réunissait les établissements Archimbaud (Jean-Pascal Archimbaud est le président de SPL), FP Bois, Lesbats, Neurisse Bois et dérivés, SATB Ribeyre, et Bedout, et a été soutenue par la direction régionale de l'Agriculture et de la Forêt d'Aquitaine et l'Union européenne. L'ordre du jour était *"la construction bois aux USA et les échanges avec la fédération des industriels du yellow pine"*.

Une vision globale du marché

Concrètement, la mission s'est déroulée en deux temps : une approche de la production du southern pine et des systèmes constructifs à travers la rencontre de la SFPA (fédération des industriels du yellow pine), et la visite de sites industriels et de chantiers de construction sur la zone de la Louisiane et de la Nouvelle-Orléans ; la mise en place d'un stand sur le plus important salon annuel de la construction *"International Builders Show"*, à Orlando.

Ce salon est l'un des deux principaux à l'échelle du continent américain avec celui de l'AIA (architecture). Il a permis aux entreprises de SPL d'avoir une vision globale du marché, des systèmes constructifs et des aménagements intérieurs. Une réunion de travail plus particulière a été organisée, dans la continuité des visites, avec les industriels du yellow pine présents sur le salon.

Maîtrise des normes et des systèmes constructifs

Deux points de la mission aux USA sont intéressants à souligner. Le premier



Le chantier de reconstruction "Habitat for Humanity" à la Nouvelle-Orléans.

point est l'importance des normes de construction et de leur maîtrise. La fédération des industries du yellow pine a développé depuis plusieurs dizaines d'années une maîtrise des normes, notamment pour la résistance mécanique. Elle est très présente dans le bureau de normalisation chargé de la définition des normes, le SPIB. Le second point concerne l'importance de la maîtrise des systèmes constructifs et de leur promotion. L'industrie du pin s'implique fortement dans la mise au point et la promotion de systèmes à base de yellow pine. Le chantier de reconstruction *"Habitat for humanity"* du *"quartier des musiciens"*, totalement sinistré à la suite des inondations de la Nouvelle-Orléans en est un exemple. Il s'agit d'un chantier de reconstruction à neuf d'un quartier résidentiel composé de maisons individuelles d'entrée de gamme (70/80 m²). Les maisons sont construites en ossature bois avec revêtements extérieurs en pin traité classe IV. Les systèmes constructifs sont simples mais très fonctionnels et permettent d'annoncer des prix d'acquisition entre 50 et 75.000 \$ US. Les maisons sont évidemment surélevées

compte-tenu des risques d'inondation. L'industrie du pin a, pour ce chantier précis, fourni gracieusement les matériaux et a élaboré plus largement un site internet dédié aux constructions surélevées et adaptées aux conditions climatiques du Sud-Est américain : www.raisedfloorliving.com.

Une démarche d'échange

La conjoncture actuelle aux Etats-Unis (crise de la construction et parité euro/dollar) ne permet pas d'espérer, dans l'immédiat, de nombreuses opportunités en dehors de certains marchés de niche. La démarche a néanmoins permis de développer des échanges avec la fédération des industries du yellow pine, très proche du pin maritime, notamment dans le domaine de la promotion du pin et des systèmes constructifs qui lui sont liés. Et l'exemple de la réussite du yellow pine aux Etats-Unis ouvre des perspectives très positives pour l'utilisation du pin maritime dans le secteur de la construction.

HAUT-FOREZ

Naissance d'une société coopérative d'intérêt collectif

Dans le contexte du développement aidé des territoires ruraux, la filière bois du Haut-Forez s'organise. Propriétaires forestiers, scieurs, entrepreneurs de la 2^e transformation se groupent et réalisent, avec les collectivités territoriales et les organismes publics, un pôle d'activité comprenant des installations de séchage et de rabotage du bois.

Au départ, il ne s'agit pas d'une initiative émanant des scieries, mais force est de constater qu'elles ont bel et bien été emportées dans le mouvement général d'une "intégration" de filière à l'échelle locale. A l'origine de ce mouvement, il y

a l'appel à projet lancé en décembre 2005 par les ministères de l'Agriculture et de l'Aménagement du Territoire pour la labellisation de Pôles d'Excellence Rurale (PER), destinés à aider les projets novateurs de développement économique dans les territoires ruraux. Il y aussi le dynamisme des propriétaires forestiers locaux et celui des élus, tout comme la présence sur le territoire de grandes entreprises de la 2^e transformation.

Les éléments d'une dynamique

Ainsi que le rappelle Christian de Pierrefeu, président du syndicat des sylviculteurs de la Loire, trois constats permettent de mieux comprendre la dynamique qui s'est développée autour de la filière bois en Haut-Forez. D'une part, le territoire présente un taux de couverture boisée supérieur à 50 % (la

forêt est essentiellement privée et le groupement de forestiers est de loin le plus important de Rhône-Alpes). D'autre part, le territoire dispose de 40 % des capacités de sciage du département de la Loire. Enfin, un certain nombre d'entreprises très importantes de deuxième transformation, dont Ossabois, y sont implantées, qui aujourd'hui n'achètent presque rien localement et importent leur matière première, notamment d'Allemagne. Le maillon manquant saute aux yeux dans ce contexte : une structure de "commercialisation locale des bois locaux", qui passe par une mise aux normes des bois pour la construction, et donc par le séchage... La ressource bois du Haut-Forez (sapin, épicéa, et de plus en plus douglas) est en effet essentiellement destinée à la construction et ses dérivés (et pour l'instant exportée hors du territoire !)



Montages du Haut-Forez

Projet à bras le corps

La communauté de communes des Montagnes du Haut-Forez, présidée par Etienne Bied-Charreton, cherchait depuis longtemps à valoriser la filière : elle a pris à bras le corps le projet de labellisation en Pôle d'Excellence Rurale, pouvant permettre, s'il aboutissait, une aide financière. En 2006 une étude a été confiée au cabinet Olergie, qui a conclu à la faisabilité d'un projet de pôle bois qui rassemblerait des outils collectifs de séchage et de rabotage. Le projet a suscité l'intérêt et le soutien de la direction départementale de l'agriculture et de la forêt, de la chambre d'agriculture et du conseil général. Il est entré dans le cadre de la charte forestière de territoire en cours de rédaction. Un groupe de travail (CFPPA/CFF de Noirétable, communauté de communes et représentants du groupement forestier) a rédigé le rapport transmis fin septembre 2006 à la préfecture et la DIACT (délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires). Le 7 décembre 2006, le projet de Pôle Bois du Haut-Forez a obtenu de l'Etat la labellisation PER. Il est à noter qu'il est le seul projet ayant une connotation industrielle dans le département de la Loire : les deux autres projets labellisés sont à vocation touristique, autour de la production traditionnelle de velours de soie du Roannais, et de chapeaux de Chazelles-sur-Lyon.

Une société coopérative et anonyme

“Le Pôle Bois sera fondé sur deux bases : la communauté de communes et une Société Coopérative d'Intérêts Collectifs (SCIC), société anonyme à capital variable, qui exploitera le site du Pôle Bois du Haut-Forez”, explique Etienne Bied-Charreton. La communauté de communes, propriétaires des terrains et investissements, est maître d'ouvrage du Pôle Bois, dont le coût de réalisation s'élèvera à 3 millions d'euros, dont 60 % sont issus de subventions. La SCIC, en passe de voir le jour officiellement, sera liée par un contrat d'exploitation avec la communauté de communes. Elle réunit cinq collèges : celui des propriétaires forestiers, celui de la première transformation, celui de la deuxième transformation, le collège d'organisation générale (interprofession, chambre d'agriculture, chambre de commerce...) et le collège des collectivités publiques (moins de 20 % du capital). *“La société est coopérative dans son capital et son fonctionnement, elle est anonyme de plein droit dans son fonctionnement économique”*, souligne Christian de Pierrefeu. *“Nous avons déjà réuni un capital de 300.000 euros et nous espérons atteindre 350.000 euros. Toutes les catégories s'investissent et le montant réuni par les propriétaires forestiers est déjà de 80.000 euros. Les parts ne sont pas négociables, mais remboursables au bout de cinq ans”*. La Scic investira aux côtés de la communauté de communes à hauteur de 500.000 euros, en petit matériel, grâce à un crédit bail.

Un projet d'envergure

Les travaux commenceront fin mai début juin sur le site de la zone d'activité de l'étang. Le projet architectural a été confié à Arcature, de Roanne. Le cœur du projet est le séchage. Celui-ci sera possible grâce à l'installation d'une chaufferie de 2,4 MW qui fonctionnera avec les produits connexes des scieries locales, essentiellement des écorces. Un séchoir à cellules modulables de grande capacité (400 m³) de marque Cathild sera installé au côté de séchoirs traditionnels (40 m³), l'ensemble devant permettre de sécher 15.000 m³ annuellement, volume correspondant aux besoins des entreprises du secteur. Une installation de classement des bois sera réalisée, avec l'ins-

tallation d'une machine Triomatic. Il est prévu également l'intégration d'un bac de traitement IFH (Insecticide, Fongicide, Hydrofuge). *“La législation française l'impose de par le fait que le pays produit peu de bois séché, et nous sommes obligés de prévoir le traitement”*, souligne Christian de Pierrefeu, qui espère à terme une harmonisation avec l'Allemagne. Enfin, une installation de rabotage (raboteuse 4 faces de 6 mètres) viendra compléter l'installation. Elle permettra de fournir des produits finis et d'éviter de nombreux flux entre les scieries, la plate-forme et les utilisateurs. *“Si ça marche bien, on agrandira”*, explique Etienne Bied-Charreton.

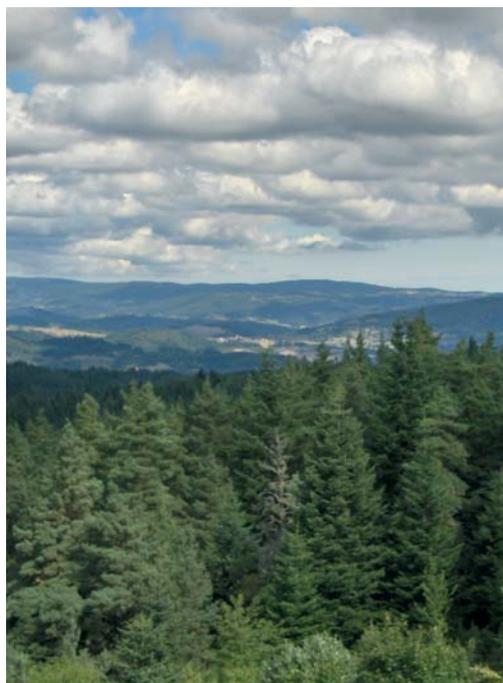
Scieurs : une porte-ouverte sur le marché local !

Finalement, s'ils n'ont pas été à l'origine du projet, les scieurs devraient avoir tout à gagner d'une structure commune qui doit leur ouvrir les portes d'un nouveau marché : le marché local !

“La société sera à vocation commerciale”, insiste Christian de Pierrefeu. *“Son but sera de prendre des ordres auprès de la deuxième transformation, puis de se tourner vers les scieurs”*. Le recrutement de deux commerciaux est d'ores et déjà prévu. La société englobant une activité industrielle, d'autres postes seront créés, ce qui devrait faire monter à cinq le nombre d'employés. Etienne Bied-Charreton insiste toutefois sur le fait que c'est un impact global sur la filière qui est visé, et notamment le maintien des scieries. Beaucoup de responsables de scieries voient d'un bon œil ce nouveau débouché, d'autant plus dans le contexte de ralentissement d'activité qui est annoncé. La fin des travaux est prévue pour octobre, et le pôle bois pourrait tomber à pic pour pallier au phénomène de crise annoncé. Evidemment, des questions restent ouvertes et notamment la nécessité, sur le long terme, d'une adaptation de la production. Mais les acteurs de la filière disposeront désormais d'un lieu de concertation !

Quant aux habitants de la communauté de communes, outre d'une dynamique économique locale, ils pourraient en outre jouir d'un calme retrouvé dû à une moindre circulation de camions.

Fabienne Tisserand



DÉVELOPPEMENT

Le groupement, un plus pour le secteur artisanal et semi-industriel

Dans le domaine des scieries artisanales et semi-industrielles, en marge des nombreuses collaborations non formalisées par des contrats, des groupements de scieurs existent en France. Groupements pour l'achat du bois, pour sa transformation, pour sa revalorisation et pour sa commercialisation. Leur création est le fruit d'une démarche collective issue de discussions et de débats.

La structuration de la scierie française, à 80 % artisanale et semi-industrielle et le plus souvent familiale, pose le problème du manque de moyens pour financer son développement. Ne faut-il pas profiter de la nécessité de développer le séchage et le classement du bois pour :

- répondre aux exigences normatives, mais aussi favoriser la revalorisation (collage, usinage...);
- rester concurrentiel face aux produits d'importation;
- améliorer les méthodes de vente (vente directe, négoce) et ainsi reprendre des parts de marché à la grande distribution, négoce et GSB ?

Réaliser seul ces développements pose d'innombrables problèmes d'autofinancement et de rentabilité, tandis que le faire en groupe semble plus facile. Alors que des groupements se profilent dans le domaine du séchage du bois (contraints et forcés par le marquage CE) n'est-il pas intéressant d'envisager différentes voies de changement qui pourraient se généraliser ?

Dans le monde secret de la scierie française où plus de 2.000 producteurs, auxquels il faut ajouter une poignée d'étrangers, notamment nordiques et allemands, se "partagent le gâteau" des

✓ ZOOM

Bilan général

1- LE POTENTIEL :

- Des acteurs compétents (savoir-faire et culture de métier)
- Un parc machines (force de production déjà en place)
- Une clientèle déjà acquise et que de nouveaux services ne pourront que satisfaire

2- LES ENJEUX :

- Pérenniser une activité déjà existante en la développant
- Maintien et surtout développement de l'emploi
- Valorisation des produits mais aussi de la ressource locale
- Apprendre à travailler ensemble pour être plus forts en groupe
- Communiquer une nouvelle image par l'implantation de nouveaux locaux, de nouvelles techniques, de nouvelles pratiques commerciales (présence salon, marque...)

3- LES RISQUES :

- Concurrence avec les mégagroupes industriels
- Rentabilité faible
- "Décrochage" d'un ou plusieurs partenaires
- Manque de main-d'œuvre

4- LES OPPORTUNITÉS :

- Profiter d'une volonté politique
- Alimenter une industrie locale
- Fournir un bassin de population en choisissant s'il le faut un recentrage géographique de l'activité
- Valoriser le savoir-faire en profitant des nouveaux moyens de communication en réseau (Internet, site web)

5- LIGNES D' ACTIONS :

ETAPES :

- Etat des lieux de chaque entreprise (type de production, matériel, bilan, état d'esprit du dirigeant...)
- Etude de marché sur le ou les produit(s) envisagé(s)
- Etude technique et financière
- Recherche d'aide financière (subventionnement)
- Engagement personnel (sur quoi et jusqu'à quelle limite ?)
- Choix de la structure, des statuts
- Management du groupement

13.500.000 m³ de sciages consommés* dans le pays, il est difficile de connaître exactement le nombre de ceux qui travaillent en groupement.

Une volonté existante de travailler ensemble

A part pour quelques marques commerciales clairement identifiées (Jura supérieur, Sélection Vosges, Swan Timber, Bois Qualité Savoie) qui sont la représentation d'une volonté de collaborer en groupe sur un projet, il

est quasiment impossible de dresser une liste exhaustive des groupements mobilisant des entreprises de sciage. On découvre ces groupements au hasard des conversations, des rencontres dans les salons professionnels ou des comptes rendus de la presse. Sans parler du travail en sous-traitance qui est aussi une forme de travail en groupement, mais non formalisé par des statuts et des cahiers des charges. Pourtant, ça et là, des expériences de groupement existent et fonctionnent bien. Ce sont, par exemple des groupe-

ments d'achats de grumes, des groupements de commercialisation de produits connexes, des groupements pour la revalorisation du bois (séchage, collage, traitement, taillage charpente...), des groupements pour l'achat de matériel... Tenues le plus souvent dans la confidentialité, ces associations de personnes et de compétences sont issues d'une volonté de travailler ensemble avec des motivations qui peuvent être de plusieurs ordres : ne pas "mourir seul" dans son coin mais mutualiser des ressources et des moyens financiers ; des coûts d'investissement trop élevés pour les assumer seul ; intéresser les pouvoirs publics et les collectivités locales pour solliciter des aides financières ; développer une image plus forte qui servira à tous. A ces motivations correspondent des objectifs variés : améliorer la compétitivité, représenter une force de production, être plus visibles dans la communication (cas par exemple des marques commerciales de sciage), s'investir sur l'aval du métier en partageant des moyens de production et une logistique trop onéreuse et non rentables pour une entreprise seule.

Des questions à se poser

Quels que soient les motivations et les objectifs, avant toute démarche d'enclenchement, il convient de poser un certain nombre de questions pour valider les procédures futures. Pourquoi et quels objectifs précis ? Quel matériel retenir ? Pour faire quoi ? Quelle stratégie de coopération ? Quel statut, quelle organisation du pilotage ? Quel volume ? Quelle essence ? Quel projet commercial ?

Le regard extérieur d'une personne neutre peut se révéler pertinent puisqu'elle observe la pratique des acteurs sans aucun préjugé. Ce regard peut être intéressant car il est le miroir des préoccupations et des volontés entrepreneuriales du groupement.

D'autre part, l'avis d'un tiers peut être utile pour affermir la décision d'un changement ou au contraire pour le modifier et le faire évoluer autrement. En tout état de cause, échanger, communiquer permettent de mieux se connaître et de faire ressortir des éléments immatériels qui pourront être déterminants dans la prise de décision et la réussite du projet. De plus, des éléments conceptuels pourront être empruntés et traduire les motivations sur les dossiers qui appuieront la candidature

pour les demandes de subventions qui sont attribuées pour soutenir l'action de développement local.

Motivations, forces, faiblesses, opportunités

Un certain nombre de pistes d'investigation et de questionnement sont récurrentes. Elles concernent en particulier la motivation, les forces, les faiblesses, les opportunités.

En ce qui concerne la motivation pour la création d'un groupement, deux questions se posent. Pourquoi créer le groupement ? (Est-ce pour être moins seul ? Plus fort avec le soutien des autres ? Partager de l'expérience ? Pour innover ? Pour trouver un débouché ? Pour développer un nouveau produit ? Pour être complémentaire entre partenaires ?) Comment veut-on faire vivre le groupement ? (En coopérant, en s'entraidant selon son domaine de compétences, tant matériel qu'immatériel ? En s'unissant sur le projet qui donnera corps au groupement ?)

Les forces des acteurs du futur groupement sont dépendantes d'un certain nombre de facteurs : implication forte dans la vie économique du territoire, culture forte du métier et du matériau bois (transmission par plusieurs générations), proximité géographique entre les acteurs, intérêt très fort aux évolutions techniques et technologiques, proximité de la ressource forestière, savoir-faire professionnels variés (selon le créneau propre à chacun).

Les faiblesses des acteurs du futur groupement sont quant à elles dépendantes notamment des éléments suivants : logique essentiellement "producteur de sciages", approche vague de la démarche commerciale, peu de communication à l'encontre du consommateur, absence totale ou trop discrète de panneaux d'identification des entreprises, pas ou peu d'identification des produits (marquage, étiquetage, logo), faible expérience du travail en commun ou très épisodique, esprit individualiste des producteurs. Quant aux opportunités qui s'offrent au futur groupement, elles sont d'ordre divers : soutien interprofessionnel, possibilités d'obtenir des financements publics, proximité d'un bassin d'emplois du bois et peu de producteurs, avoir une essence phare ou un produit déjà identifié.

De notre correspondant
Maurice Chalayer

* Données FNB 2002

✓ ZOOM

Groupements : des objectifs divers



Le groupement d'achats, une pratique qui permet d'optimiser l'approvisionnement des scieries du groupe.



Vendre en groupe des sciages, une solution pour mobiliser des volumes et gagner en notoriété. L'exemple à suivre de Sélection Vosges et Jura supérieur forts de plusieurs années d'expérience.



Séchoirs partagés en cours d'installation ou en exploitation dans le Trièves, en Chartreuse, dans les Monts du Forez et dans le Morvan vont montrer le chemin à ceux qui hésitent encore à s'investir dans des projets collectifs.



Bois massif reconstitué, un projet audacieux, rivalisant avec le BMR autrichien et monté par une équipe de scieurs jurassiens.

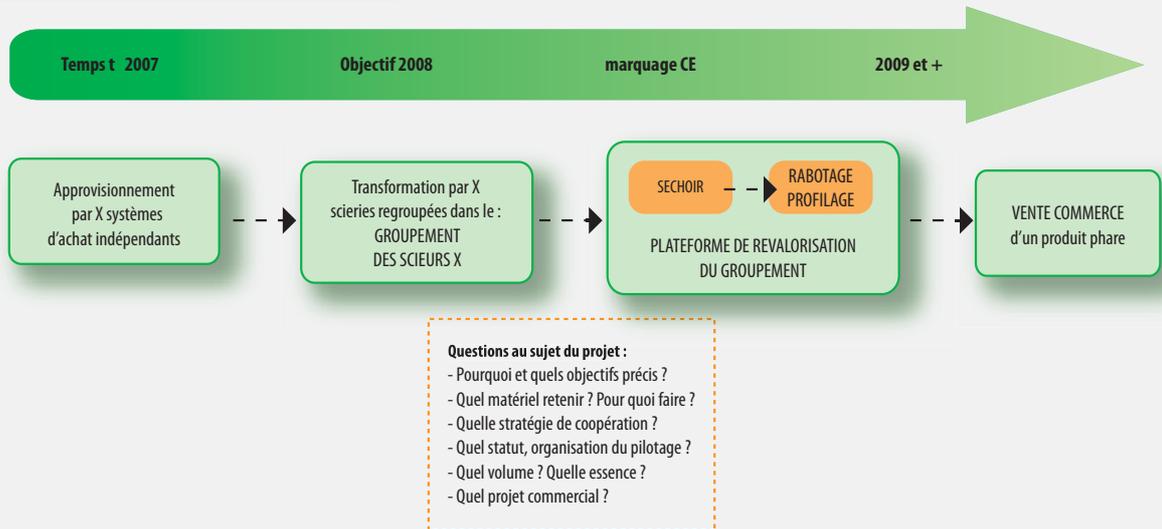


Vendre autrement que sur le site de production en se partageant un magasin ou un négoce, une idée pour reprendre collectivement la main sur la vente des produits.

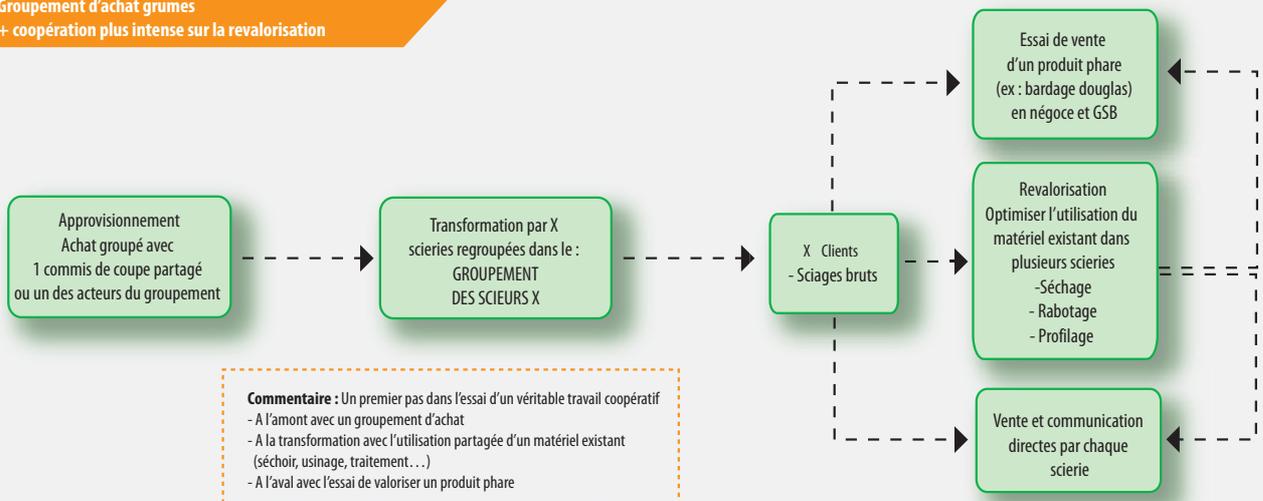
✓ ZOOM

Simulation de projets en groupements de scieries : pistes de réflexion pouvant être utiles aux futurs créateurs et animateurs de groupements

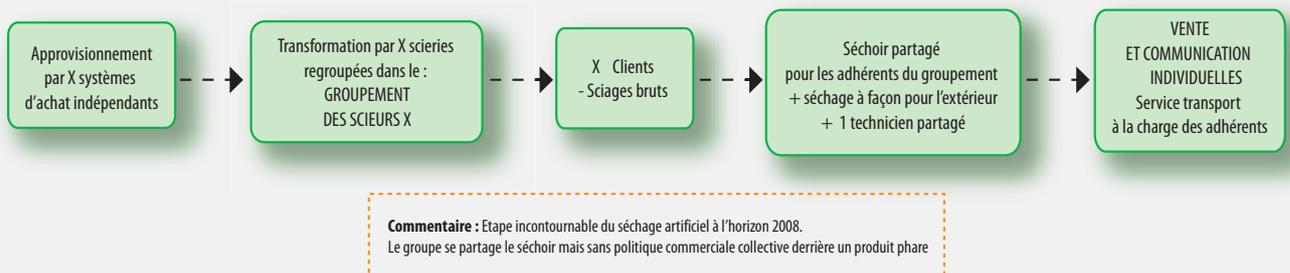
Projet de création d'une plateforme de revalorisation du bois scie par séchage, rabotage et commercialisation



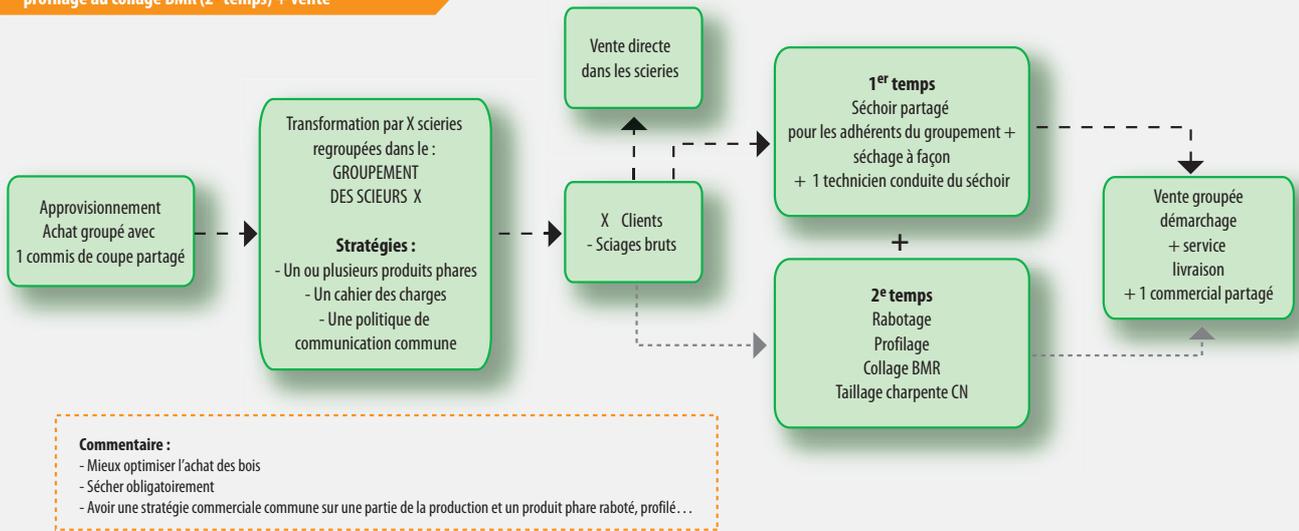
Groupement d'achat grumes + coopération plus intense sur la revalorisation



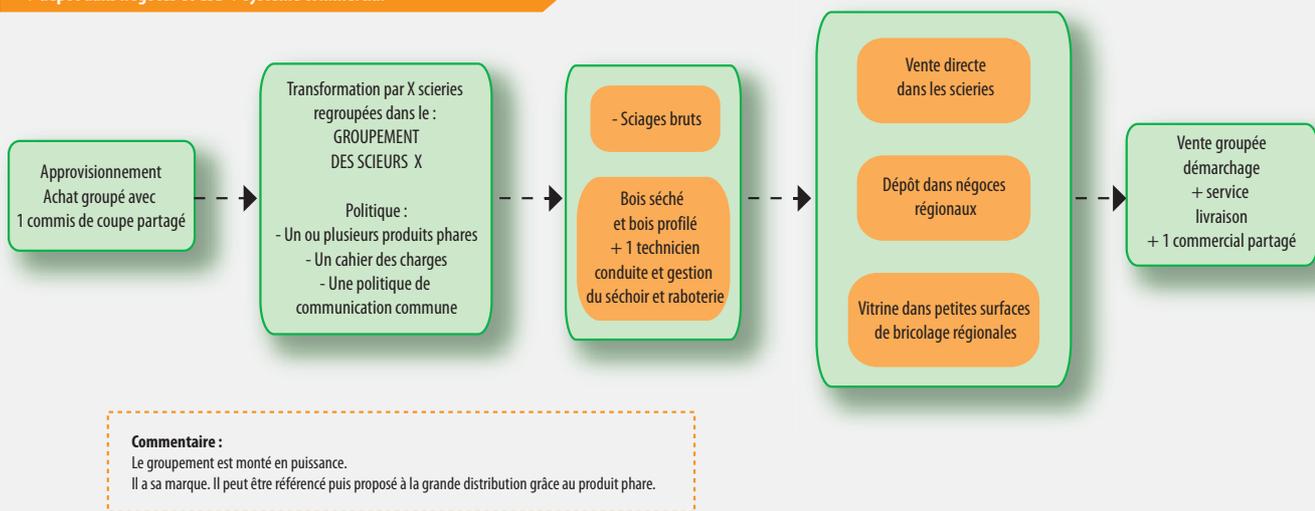
Séchoir partagé et vente individuelle



Achat groupe + séchoir partagé + usinage par rabotage, profilage au collage BMR (2^e temps) + vente



Achat groupe + séchoir partagé + usinage + vente directe dans les scieries + dépôt dans négoce et GSB + système commercial



Achat groupe + séchoir partagé + usinage + vente directe dans les scieries + propre négoce et propre moyenne surface du bricolage + système commercial.

