

1^{RE} TRANSFORMATION

Scierie : le climat des affaires au premier semestre

L'Observatoire du métier de la scierie a sondé au sortir de l'hiver une quarantaine de scieurs français et leurs partenaires afin de dresser un bilan du climat des affaires depuis le début de l'année.

• La construction

Après l'année noire de 2009, et la perte de quasi 100.000 mises en chantier à mettre en rapport avec les 435.000 de 2008, les années 2010 et 2011 ont montré un ressaisissement en passant de 360.000 à près de 400.000. L'année 2011 s'est traduite pour les scieries par un rattrapage d'activité surtout dans le secteur du résineux. L'emballement général a conduit les entrepreneurs à faire du stock par "peur de manquer" et donc à surpayer la matière première qui n'est plus en adéquation avec les prix de vente des sciages pratiqués ce printemps. Un tassement de l'activité de la construction enregistré depuis le début d'année montre une baisse des mises en chantier de près de 13% et une chute de 22,5% sur les trois derniers mois d'après les chiffres du ministère du Logement parus fin mai.

Plusieurs facteurs peuvent l'expliquer : l'attentisme inhérent aux échéances électorales, les conséquences de la crise de la dette en termes de chômage, de perte de pouvoir d'achat et de bouclage de plan de financement, ou le recentrage du PTZ+ sur le logement neuf. Sans pour autant sombrer dans le pessimisme et craindre le spectre d'une nouvelle crise, les points de vue font remonter que :

- le trou d'air en termes de travail ne doit pas faire oublier les conditions atmosphériques du mois de février qui ont considérablement freiné l'activité



La quantité de travail varie selon les régions, mais globalement la vision n'est plus qu'à court terme et très court terme.

du bâtiment et par ricochet celles du négoce et de la scierie ;

- la quantité de travail varie selon les régions, mais globalement la vision n'est plus qu'à court terme et très court terme ;

- les trésoreries sont très tendues et la combinaison de l'achat coûteux de la matière première, d'une baisse des commandes et surtout des prix pourraient mettre en difficulté un certain nombre d'affaires ;

- du côté de l'Allemagne, les scieries ne tournent pas au maximum des équipes, le cadencement des approvisionnements est ralenti et les prix des grumes résineuses entament aussi, comme en France, une légère baisse ;

- si des hausses de tarifs ont pu être passées en 2011, il est difficile de les maintenir depuis la fin de l'hiver sur

des marchés extrêmement tendus et en particulier sur la charpente ;

- l'activité commerciale se révèle de plus en plus nécessaire pour le secteur semi-industriel afin de prendre des parts de marché. Le courtier ne suffit plus et l'embauche d'un commercial partagé ou non devient une priorité pour beaucoup de scieries ;

- les scieurs font remonter qu'ils doivent de plus en plus proposer "une offre globale" incluant du sciage classique, mais aussi du bois sec, abouté ou contrecollé et même d'autres essences que celles habituellement proposées. Pour bon nombre, "c'en est fini de vendre ce que l'on produit". Il convient de s'adapter aux souhaits de la clientèle pour être réactif et "produire ce que l'on achète". Le temps des commandes régulières



En 2011 un emballement, surtout dans le résineux, a conduit à surpayer la matière première, qui n'est plus en adéquation avec les prix de vente des sciages pratiqués ce printemps.

est passé. La clientèle fonctionne en flux tendu et, de fait, impose au scieur d'être "son stockeur". Difficile de conjuguer stocks et produits spéciaux lorsque le client veut tout et tout de suite. Ne pas répondre à la demande, c'est à coup sûr le perdre. Assiste-t-on au transfert des pratiques du grand négoce ?

- la crainte partagée des impayés est dans tous les esprits. Les clients sont de moins en moins pris en assurance crédit et livrer se fait trop souvent sans filet...

- la captation des marchés publics favorisant l'emploi du bois local semble connaître des disparités. Alors que dans le Sud-Ouest, certaines barrières administratives semblent se lever, favorisant l'emploi des bois régionaux, d'autres s'en tiennent à la sacro-sainte loi des appels d'offres et

du "moins-disant" favorisant trop souvent l'emploi d'un bois générique ; - les scieurs du secteur artisanal ont comme leurs confrères aussi peu de visibilité. La "chasse aux devis" bat son plein, aussi bien en direction des professionnels que des particuliers. Tous veulent un prix. Difficile de faire rémunérer convenablement le service. Bien que concurrent, le négoce de ville fait toujours appel aux artisans pour des débits spéciaux à réaliser dans des temps records.

• L'emballage

Le secteur très concurrencé de la palette, emballage, malgré des prix tirés, semble être actif selon scieurs et assembleurs. Il y a peu de visibilité cependant et le travail en flux tendu accentue la crainte de défaillance de certains donneurs d'ordres... Comme pour les produits de construction, réagir vite est la règle.

Côté emballage léger, les marchés se portent plutôt bien, à part ceux en direction de l'ostréiculture. Les professionnels restent vigilants quant à la lutte sans merci que leur livre le plastique. Dans ce but, l'association "J'aime le bois" a lancé la campagne "La cagette se rebiffe" dans le but de valoriser toujours et encore l'image naturelle et environnementale du matériau bois.

• Le feuillu

Le marché du chêne n'est pas très porteur dans sa globalité. Il y a de la demande sur des qualités exceptionnelles de plots, mais la ressource est faible. La demande est aussi là pour les avivés larges et de grande longueur. Le marché de la tonnellerie glisse de plus en plus vers les tonneliers et mérandiers qui intègrent la production à leurs activités de transformation. Les marchés des bois d'extérieur et ceux de structure sont encore en pleine jeunesse. Il est trop tôt pour tirer des conclusions. L'avenir dira s'ils trouvent leur place à côté du résineux.

L'export semble marquer le pas sur l'Espagne et l'Italie, alors certaines scieries se tournent vers l'Asie pour écouler des volumes de qualités secondaires et peu transformés. Sans parler de l'exode des grumes vers la Chine. Beaucoup soulignent la concurrence déloyale des pays de l'Est, mais aussi de la Chine, qui fournissent à des coûts bas et en direct la clientèle historique des scieries françaises.

De notre correspondant
Maurice Chalayer

✓ ZOOM

La concentration se poursuit

La scierie française, 1.780 entreprises en 2009 (1), se concentre en perdant chaque année une centaine d'unités, soit 3.000 depuis trente ans.

L'effectif salarié a aussi fondu, passant de 25.000 en 1980 à un peu plus de 10.000 en 2010. Le volume produit s'est maintenu autour de 10 millions de m³, si l'on excepte le passage à vide de la crise de 2009. Les raisons les plus souvent évoquées de cette concentration sont l'absence de repreneurs, les problèmes de succession, le manque de rentabilité, l'arrêt brutal par dépôt de bilan, les contraintes administratives et normatives sans oublier les conflits de voisinage qui tendent à se multiplier...

Malgré cela les scieurs, dont les deux tiers sont aussi exploitants forestiers, s'accrochent à un métier transmis le plus souvent par leur père. Un lien indéfectible les lie à leur métier et un fort capital "passion" leur sert d'amortisseur pour passer les caps difficiles : premier choc pétrolier de 1973, crise de l'immobilier de 1993, tempêtes de 1999 et 2009 et crise financière puis économique de 2009.

La structuration atomisée sur les territoires forestiers met en avant des scieries à la forme très artisanale puisque 43% d'entre elles font près de 4.000 m³ de sciages en moyenne, et 47% moins de 500 m³. Seuls 10%, soit environ 180 scieries, font plus de 25.000 m³ de sciage en moyenne (2). A noter qu'un groupe de cinq très grosses scieries atteint des volumes de production supérieurs à dix fois la moyenne nationale.

Le climat d'incertitude financière et économique n'a pas empêché l'émergence d'importantes restructurations au sein de scieries industrielles auxquelles s'ajoute l'installation de groupes étrangers, déjà présents et d'autres à venir. La modélisation ressemble de plus en plus à celle des unités allemandes, autrichiennes et nordiques. L'intégration horizontale et verticale est enclenchée. Elle devrait permettre d'abaisser les coûts de production, d'améliorer la rentabilité des sites et d'être concurrentiels sur les marchés du sciage.

Cette industrialisation soutenue soulève depuis deux ans la problématique des approvisionnements présents et surtout ceux à venir en ressource résineuse, tant en volume qu'en calibrage adapté à la transformation industrielle : bois moyen essentiellement. Dans ce développement à marche forcée, certains majors du sciage cherchent à développer des "niches industrielles" en complément de la première et seconde transformation, par exemple le panneau bois massif cloué et le parpaing bois proposés par des scieries industrielles du Massif central. Une démarche qui confirmerait le désir d'aller vers la troisième transformation en vue d'apporter encore plus de valeur ajoutée et donc de rentabilité aux scieries industrielles. Une occasion unique pour les scieurs de développer l'exportation à l'image de leurs homologues allemands (3).

(1) Dont 500 scieries de feuillus.

(2) Entre 300.000 à 400.000 m³ de sciages par an.

(3) Une étude récente du cabinet Schwärzer & Partner présentée à l'occasion du congrès de scieurs allemands de la fédération VDS montre le glissement vers la transformation afin de retrouver de la rentabilité.