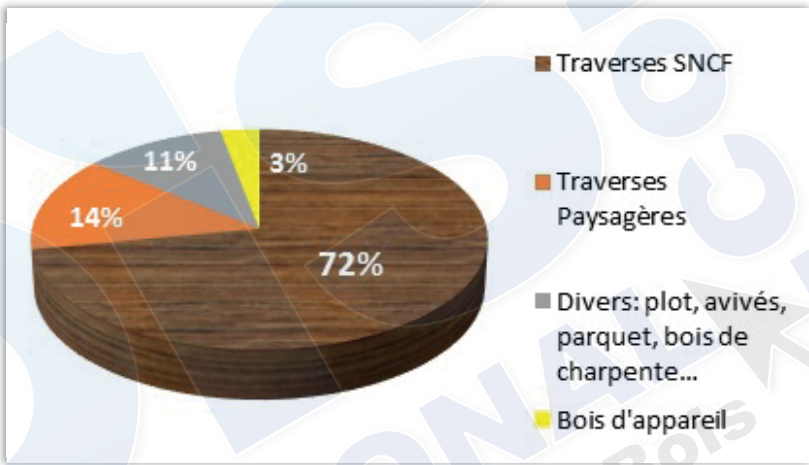
Bois feuillus

OCBF : un groupement commercial au service des scieurs

L'Organisation commerciale des bois feuillus (OCBF) tenait son assemblée générale fin juillet. Occasion de parler des marchés de la traverse aujourd'hui et d'envisager l'avenir en abordant la diversification et l'expertise du sciage, une nécessité incontournable.



Ventilation des marchés OCBF (juin 2015).

Le 24 juillet, à Alvignac-les-Eaux, dans le Lot, vingt-six producteurs de sciage de l'Organisation commerciale des bois feuillus étaient réunis. Plus que l'assemblée générale d'un groupement créé dans les années 80 sous la forme d'un GEI et structuré en SA en 1989, cette rencontre de scieurs venant d'une douzaine de départements du centre de la France leur a permis de réfléchir au devenir d'un des plus anciens groupements français du domaine de la scierie, en particulier pour celles spécialisées dans la transformation du chêne.

L'OCBF est un groupement commercial capable de mobiliser, entre le 1er janvier et le 30 juin de cette année, quelque 36.000 traverses SNCF, soit près de 3.000 m³ de sciage, pour un chiffre d'affaires de 750.000 euros, soit 72% du chiffre d'affaires du groupement. A l'année, on estime une production de quelque 80.000 traverses, soit près du tiers de la production nationale. Cette mobilisation est possible grâce à la gestion administrative très serrée de Véronique Cavalié qui, depuis son bureau de Planioles, au siège du groupement près de Figeac, reçoit les appels d'offres de la SNCF, les commandes des autres clients, les répercute auprès des scieurs, rédige les bons de commande et gère la livraison. *"Un service appréciable"*, selon les producteurs de petites et moyennes tailles, le plus souvent *"patrons ouvriers"* qui, ainsi, sont délestés du *"souci de paperasserie"*.

Pour Jean-Paul Joselet, scieur à Chasseneuil-sur-Bonnieure, en Charente, le groupement OCBF permet d'accéder à des marchés importants, inaccessibles individuellement.

Accéder à des marchés importants

La bonne idée de départ de ce groupement commercial demeure plus que jamais d'actualité. Devant les difficultés économiques, *"l'union fait la force et permet d'accéder à des marchés importants qui seraient inaccessibles individuellement"*, a expliqué Jean-Paul Joselet *"Plus on a du volume proposé, plus on intéresse le client"*. La scierie Joselet (70.000 m³ de grumes transformés) adhère à l'OCBF depuis la création du groupement et réalise environ 120.000 euros de chiffre d'affaires par an par son intermédiaire. Mais, pour Sylvain Pigerias, scieur en Dordogne et président de l'OCBF, *"il faut bousculer le ronronnement créé par nos habitudes, la diversification est à envisager en termes de survie si demain le marché de la traverse SNCF s'ef-*

✔ ZOOM

Quelques exemples de scieries adhérentes au groupement

- La scierie Moulin (CA 2014 : 250.700 euros dont 198.000 euros avec OCBF) est située à Bétaille, dans le Lot. Dans cette scierie familiale, près de 2.000 m³ de chêne sont transformés pour l'essentiel en traverses SNCF. L'OCBF en commercialise une bonne partie. *"En tant que très petite entreprise, l'OCBF nous apporte l'assurance des règlements, les démarches des appels d'offres SNCF, dont nous n'avons pas le temps de nous occuper correctement, surtout en ayant un poste à la scierie, les démarches commerciales pour trouver d'autres marchés, la force d'être un groupement de scierie pour mieux valoriser nos produits et d'avoir de meilleurs prix. Je pense qu'il faudrait que tous les adhérents y mettent du leur pour conserver l'OCBF"*, explique Mireille Moulin.

- La scierie Vigeon, à Naves, en Corrèze, transforme plus de 4.000 m³ de grumes de toutes essences, feuillus et résineux. Scierie de services avant tout, une partie de la production est commercialisée par l'OCBF qui gère la commande et la livraison. Pour rester compétitive, la scierie doit, dans les mois qui viennent, changer le chariot de sa scie à grumes.

- La scierie Valette, à Uzerche, en Corrèze, est spécialisée dans la transformation de plus de 4.000 m³ de chêne locaux. Traverses et planches à cercueil sont ses produits phares. Pour son dirigeant *"le chêne de la région, vendu en petits lots, convient parfaitement à la traverse"*.

- Véronique Cavalié, la secrétaire de l'OCBF, et Lucien Cheneu, le directeur, entourent Didier Dunouhaud, scieur à Chamberet, en Corrèze. Cette scierie artisanale de quatre salariés produit 250 m³ de traverses commercialisés par l'OCBF, sur 1.500 m³ de sciages commercialisés aussi en direction du sur-liste pour les artisans et les particuliers. Une scierie qui, en fin d'année, devrait moderniser son outil de production en changeant sa scie à grumes.

fondrait. Avec la fin du créosotage en 2017, de lourdes menaces pèsent sur le marché". Un marché estimé à 250.000 unités par an, tout en rappelant qu'à la création du groupement, on frôlait le million d'unités et plus que 500.000 dans les années 90.

✔ CHIFFRES

Plus de 2 millions de chiffre d'affaires

- Chiffre d'affaires : 2.113.743 euros en 2014 dont 49.872 euros à l'export, soit 8%
- Nombre actionnaires : 36 dont 26 actifs
- Création du GIE : 1982
- Création de la SA : 1989
- Répartition géographique : Aveyron (2) ; Charente (2) ; Corrèze (6) ; Dordogne (3) ; Gers (1) ; Haute-Vienne (3) ; Lot (3) ; Tarn (2) ; Nièvre (1), Saône-et-Loire (1), Meuse (1), Vienne (1).

Diversification en point de mire

La diversification est bien l'enjeu présent. L'OCBF est d'ailleurs dans cette perspective puisque 14% de son chiffre d'affaires sont déjà dirigés vers la traverse paysagère et 11% vers les produits divers (plots, avivés, parquet, charpente…). *"Pour l'horizon 2020 et l'avenir des scieries, l'OCBF est un exemple à suivre. Ce groupement valide l'idée que plutôt que mourir seul, mieux vaut s'unir pour perdurer"*, a souligné l'Observatoire du métier de la scierie qui a rappelé tout l'intérêt du groupement dans les scieries de type artisanal et semi-industriel. Il ressort des réflexions de cette rencontre que *"pour soutenir l'investigation en direction de nouveaux marchés, il conviendra"*, selon le directeur de l'OCBF, Lucien Cheneu, *"d'être moins discrets qu'aujourd'hui, de davantage communiquer afin de valoriser les savoir-faire et la connaissance du matériau bois, autrement dit vendre notre expertise"*. Une communication qui devrait passer par une démarche marketing et pourquoi pas le lancement d'une nouvelle marque ! Si, jusqu'à présent, les transactions commerciales se sont faites en direct avec le secrétariat du groupement, l'ouverture sur de nouveaux produits obligera le démarchage et l'embauche d'un commercial. En résumé, des questionnements qui démontrent que l'OCBF est active et veut continuer à être un support de développement des scieries de feuillus du centre de la France.

De notre correspondant
Maurice Chalayer