

01. Un parc à grumes où les billes classées par diamètre et longueur sont en attente du sciage.
02. 63% des sciages après leur traitement, classe 2, sont automatiquement stockés sous abri. Gros avantage pour le chargement qui se fait aussi sur place.
© [01-02] : Maurice Chalayer.



RHD PRODUCTIONS

une scierie industrielle qui mise sur la diversité

Depuis 1969, la scierie doubiste RHD Productions n'a pas cessé de faire évoluer ses outils de production et ses services afin de rester collée aux marchés et de demeurer compétitive dans une région où une soixantaine de scieries et d'exploitants se disputent plus chèrement la matière qu'ailleurs.

DIVERSITÉ ATYPIQUE

RHD Productions, près de 12 millions d'euros de CA et 35 salariés, n'est pas une scierie qui produit seulement du sciage au kilomètre linéaire. Elle est une entreprise qui combine transformation et valorisation à partir des trois classes de diamètre: moyens, gros et très gros bois résineux. Une diversité atypique qui brise le tabou consistant à dire «*que la scierie nationale se contente de scier des diamètres moyens et ne sait pas non plus valoriser ses sciages*».

CLASSES DE DIMENSION DES BOIS SELON L'INVENTAIRE FORESTIER NATIONAL



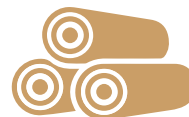
PETIT BOIS

- Diamètre $\geq 7,5$ cm et $< 22,5$ cm
- Circonférence $\geq 23,5$ cm et $< 70,5$ cm



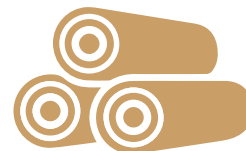
MOYEN BOIS

- Diamètre $\geq 22,5$ cm et $< 47,5$ cm
- Circonférence $\geq 70,5$ cm et $< 149,5$ cm



GROS BOIS

- Diamètre $\geq 47,5$ cm et $< 67,5$ cm
- Circonférence $\geq 149,5$ cm et $< 212,5$ cm



TRÈS GROS BOIS

- Diamètre $\geq 67,5$ cm
- Circonférence $\geq 212,5$ cm

ÉVOLUTIONS DE RHD PRODUCTIONS

L'entreprise, située à Fournets-Luisans dans le Doubs à quelques kilomètres de Morteau, est implantée sur un site de 7 hectares. À 780 mètres d'altitude, elle bénéficie de l'énorme avantage d'être proche de la ressource forestière offerte par le massif jurassien et à proximité des grands réseaux routiers.

À l'origine, cette scierie a été créée en 1969 par trois scieurs locaux voulant bénéficier d'une structure plus importante et mieux située. Sur le même site, la société USIBOIS voit le jour assez rapidement afin de valoriser au mieux les meilleures qualités du bois du Jura. En 2016, la société emploie 25 salariés pour 3,5 M€ de CA.

En 1999, Didier Lamotte, l'actuel président, s'entoure d'une équipe compétente et décide de racheter l'entreprise. Il en retrace les principales évolutions: «*Dans la foulée du rachat, un atelier supplémentaire de sciage sort de terre et complète la première ligne existante avec une scie à grumes et une déligneuse des marques françaises Gillet et MEM. L'ensemble permet d'augmenter rapidement le volume de grumes. En 2004, l'investissement se porte sur un parc à grumes de dernière génération de la marque allemande Holtec. Ce qui nous permet d'optimiser au mieux les découpes. Entre 2007 et 2008, une série d'investissements se porte sur la construction de bâtiments de stockage afin de mettre à l'abri les sciages et les produits connexes ainsi que leur chargement. Un nouveau bâtiment accueille le trimmer 12 box. Enfin, il y a la réfection complète de l'atelier châssis (ce dernier étant de la marque allemande Esterer) avec l'installation d'un centre de reprise équipé de scies circulaires capables de cantériser et de refendre les noyaux, jusqu'à 250 mm de hauteur et d'une déligneuse à planches, deux machines canadiennes de la marque Lico. Le dernier investissement en 2016 à hauteur de 1,4 million d'€ comprend un trieur à cases de 65 box, un trimmer et une bande de liaison de 75 mètres. L'installation a été faite par l'entreprise Remmonay, fabricant local de déligneuses et de mécanisations.*»

DES PRIX D'ACHAT ÉLEVÉS

75 000 m³ de grumes entrent à la scierie. Sapins et épicéas en majorité, mais aussi un peu de mélèze, pin et douglas. Le volume

moyen étant de 2,5 à 3 m³. Les secteurs d'approvisionnement sont essentiellement le massif jurassien français et suisse, soit un rayon de 100 kilomètres. Les grumes sont acquises dans les ventes publiques organisées par l'ONF (< 50%) et auprès des particuliers dans des ventes de gré à gré (20 à 30%).

Le prix moyen du sapin rendu scierie est de 83 € et celui de l'épicéa de 93 €. Des tarifs des plus élevés de France dus à une concurrence acerbée entre les nombreux producteurs du massif jurassien, sans parler de ceux plus lointains!

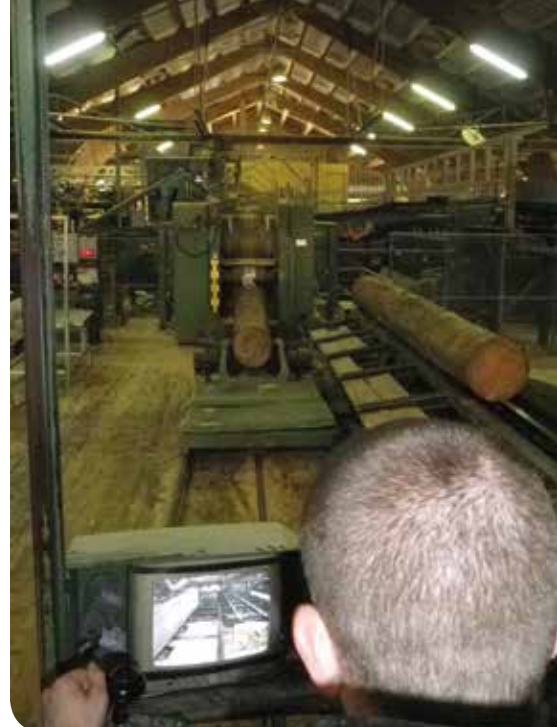
LIGNES DE PRODUCTION SPÉCIALISÉES

Le système de production de la scierie doubiste permet de s'adapter aux différents diamètres, du moyen au gros à très gros. L'objectif: tenir le rendement matière au-dessus de 62%. Pour tenir ce rendement, deux lignes sont distinctes, mais avec une connexion avant le triage:

- la première, la ligne châssis-centre de reprise-déligneuse qui permet de passer des diamètres jusqu'à 60 cm;
- la seconde, la ligne ruban, composée d'une scie à grumes bi-coupe (diamètre volant 160 cm) et déligneuse.

Les originalités du système sont:

- la possibilité pour les noyaux obtenus sur la scie à grumes de rejoindre par une mécanisation le centre de reprise du premier atelier;
- le mélange des produits venant des deux ateliers avant le passage au trimmer, puis l'acheminement à la chaîne de tri de 65 box;
- l'empilage automatisé, le traitement éventuel, le stockage des paquets, puis leur chargement sur camion.



03. L'atelier châssis, Esterer, permet de passer des diamètres jusqu'à 0,60 m maxi. © Maurice Chalayer.

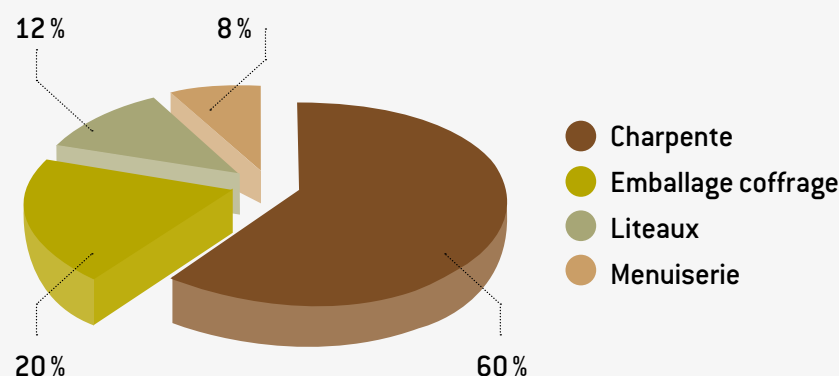
LA VALORISATION, UN ATOUT

RHD Productions a presque tous les éléments de valorisation et de prestations sur le même site pouvant satisfaire une clientèle composée à 80% de négociants en matériaux et à 20% de charpentiers, de coffreurs et d'emballeurs.

En particulier:

- le traitement classe 2, par trempage du paquet dans un bac, de 63% de la production de bois de charpente;
- le séchage (entre 40 et 50 m³ par mois soit environ 500 m³ par an) sous-vide par RHD Productions et conventionnel en sous-traitance par USIBOIS;
- le rabotage des charpentes est sous-traité à USIBOIS;
- seuls le taillage de charpente et le traitement autoclave sont sous-traités par des partenaires extérieurs locaux.

RÉPARTITION DES PRODUITS RHD PRODUCTIONS





04

RÉPONDRE AUX DESIDERATA DE LA CLIENTÈLE

Selon Alain Delagneau, directeur général, «les exigences de la clientèle auxquelles nous devons répondre sont nombreuses. En premier, un prix compétitif, puis une qualité des produits irréprochable, des délais courts et enfin la proposition d'une multitude de services et prestations.»

Afin de commercialiser au mieux les produits, deux commerciaux sont employés en interne. S'y adjoignent des agents commerciaux et des courtiers indépendants qui travaillent sur des secteurs bien définis. «Site internet (www.r-h-d.fr), plaquettes publicitaires, sponsoring et salon sont nos outils de communication», précise Alain Delagneau. Pour Romain Bayerel, le chef de production, «notre volonté est de pouvoir répondre à toutes les exigences en termes de services (comme par exemple raboter une pièce de charpente de 285 mm d'épaisseur et jusqu'à 13 m de long) et de productions de sciages standardisés destinés aux négociants, mais aussi des sciages sur mesure (charpente sur-liste)».

LA VOLONTÉ DE TRANSMETTRE

RHD Productions demeure à l'écoute de ses marchés et de leurs évolutions. Elle utilise surtout les échanges collaboratifs au sein même de l'entreprise. Alain Delagneau explique que «l'outil actuel vient de notre expérience. L'encadrement dégrossit les projets et les opérateurs participent à la mise en œuvre.»

04. Vue du site de 7 hectares de RHD Productions.

05. La scie horizontale qui passe les diamètres des très gros bois jusqu'à 1,30 m.

06. Chaîne de classement et de triage des qualités menuiserie après corroyage dans un atelier d'USIBOIS.

07. Stock des très gros bois résineux attendant le passage de la scie horizontale.

© [04-07] : Maurice Chalayer.



05



06



07

SCIAGE DES TRÈS GROS BOIS EN INTERNE, MAIS PAR UN SCIEUR MOBILE

Au fur et à mesure du travail, les très grosses billes au-dessus de 1 m de diamètre découpées sur le poste fixe sont mises de côté. Lorsque la place de stockage est pleine, la scierie RHD Productions fait appel à un scieur mobile de Haute-Saône. Les billes ne sont pas écorcées car elles ne passent pas dans l'écorceuse annulaire qui n'admet des diamètres que jusqu'à 100 cm.

Vincent Durget s'installe pendant plusieurs jours sur le site et transforme avec deux aides (son épouse Sandra et un ouvrier) quelque 20 m³ par jour avec sa machine CD 5 qui admet des diamètres jusqu'à 1,30 m. L'entrepreneur de sciage est très bien équipé. Il possède deux chariots élévateurs, dont un servant à manutentionner les billes et les gros sciages et l'autre à maintenir une potence équipée d'une ventouse utilisée pour déplacer les produits finis. À part les planches et les plateaux de bordure qui sont repris dans la scierie, les noyaux sont terminés sur la scie suivant les besoins.

Selon Vincent Durget, il n'y a pas tellement de surprises, contrairement à l'idée reçue consistant à dire «que les très gros bois ne valent rien». En revanche, la qualité irrégulière des produits nécessite un travail spécifique avec une production horaire plus faible et des incertitudes sur les produits réalisables.

Pourquoi cette scierie industrielle a-t-elle opté pour cette aide extérieure? Selon le chef de production, «en 2004, lorsque nous avons changé le parc à grumes, après étude nous avons pensé qu'il était plus judicieux d'économiser 1/3 du coût de l'installation proposée pour les très gros bois et de continuer à faire travailler sur place une scierie mobile pour le sciage de billes dépassant 1 m de diamètre qui, rappelons-le, représentent moins de 2% du volume scié sur le site».