

QUEL AVENIR POUR LES SCIERIES DE FEUILLUS ?

2^E PARTIE

MAURICE CHALAYER

Observatoire des métiers de la scierie

Après la 1^{ère} partie de l'état des lieux de la scierie française de feuillus, essentiellement sous forme de statistiques parfois arides, c'est sous la forme d'une enquête que Maurice Chalayer poursuit son bilan de la situation des scieries feuillues en France. Ils sont une douzaine de scieurs à avoir répondu à l'appel. Qu'ils soient artisans, semi-industriels ou industriels, leurs regards croisés apportent un éclairage sur les problématiques actuelles du secteur et sur les défis à venir. Des défis qui, s'ils sont menés à leur terme, pourraient permettre à la scierie française de feuillus de reprendre son leadership européen.

Qu'ils soient fournisseur de matériel, utilisateur de sciage, interprofession, groupement professionnel, les partenaires des scieurs de feuillus témoignent.

La scierie artisanale entre proximité et circuit court

Ce sont trois scieurs travaillant seuls ou avec quelques salariés, domiciliés dans le Tarn, Isère, Lot, et qui produisent entre 400 et 1 500 m³ de sciages, qui ont répondu à l'enquête. L'intérêt de leur regard : ils sont scieurs d'essences diverses : chêne, châtaignier, frêne, noyer, merisier... et scieurs de proximité idéalement placés pour transformer des bois locaux en produits utilisés localement : parquet, lame de terrasse, plot pour menuisier, ébéniste et charpente...

Selon les artisans questionnés, la perte de volume des sciages de feuillus serait due à un ensemble de contraintes :

- Impact direct de l'emploi du PVC dans le bâtiment ;
- Pouvoir d'achat faible des clients finaux ;
- Coût du travail élevé comparé à d'autres pays ;
- Orientation d'essences vers la filière énergie plutôt que vers celle du sciage ;
- L'exportation qui prive de ressources les « scieries de pays », peinant à s'aligner sur les prix offerts par certains acheteurs étrangers.

Pour les artisans, il y a des opportunités à saisir. Des professionnels et des auto-constructeurs possèdent encore une « culture bois ». C'est-à-dire une connaissance de la qualité et de la valorisation des singularités.

Afin de mieux vendre, et surtout de pérenniser les affaires, il convient de développer les marchés de proximité et la vente directe. Reprendre des parts de marché au PVC (pour les menuiseries) reviendra à mieux

communiquer en direction des clients, mais aussi des écoles de design et d'architecture. L'agencement de luxe est une niche où les feuillus ont toute leur place et la vertu du local est plus que jamais d'actualité. Une certification à la portée des artisans qui sont l'interface directe entre forêt et utilisateur. Pour les répondants, il conviendra de s'organiser en interne, mais aussi en externe en se groupant entre scieurs artisanaux afin de mutualiser les moyens de production ou commerciaux. L'idée est aussi de fournir plus de produits élaborés : séchage, usinage...

Afin de relever ces défis, encore faudra-t-il avoir les moyens financiers pour renouveler le matériel et trouver une main-d'œuvre qualifiée.

La scierie semi-industrielle soucieuse de sa production

Ils sont six scieurs semi-industriels de l'Ain, de Saône et Loire, du Jura, de l'Allier, de Corrèze, du

Rhône, à avoir répondu. Ils produisent entre 2 000 m³ et 5 000 m³ de sciages, essentiellement en chêne. Les produits sont du plot, de l'avivé, de la charpente et de la traverse SNCF.

Un seul est scieur de peuplier pour sa « consommation personnelle » en vue de la fabrication de palettes

Selon les répondants, la disparition des scieries de feuillus explique la baisse de volume de sciage au fil des décennies, mais aussi parce que beaucoup de scieries de type agricole n'ont pas réalisé leur « révolution » industrielle en continuant à produire (le plus souvent des plots) sans répondre aux demandes plus précises du marché. Le courtage n'a pas arrangé les choses, dans le sens où les producteurs se sont désintéressés de la partie commerciale, trop accaparés au quotidien par la production.

Le manque de matière est le problème majeur. Les causes : « l'appétit » des marchés grand

Les scieries de feuillus ont de l'activité en France et à l'export

D'après Hervé Lauriot, dirigeant de LBL BRENTA
« Les scieries de feuillus ont de l'activité en France et à l'export. Les investissements ont repris depuis 3-4ans. Il s'agit le plus souvent d'un renouvellement de matériel, et depuis un an de nouvelles scieries sont à l'étude. Tous ces projets comportent une scie à ruban, dite à grumes, de gros diamètre, verticale ou inclinée, comme sur la photo, avec un bâti de diamètre 160 cm, et une grosse déligneuse de type centre de reprise avec canters».



export et la surexploitation. Il n'est pas envisagé d'augmentation de volume dans l'avenir, car on ne peut pas exploiter plus vite que la forêt ne produit. Au final, les scieurs semi-industriels cherchent à sécuriser leurs approvisionnements, tant en volume qu'en qualité. L'achat en bloc et sur pied aux enchères n'est plus possible. De ce fait, les contrats d'approvisionnement ne sont pas vus d'un mauvais œil.

Pour les scieurs semi-industriels de feuillus, ce serait contre-productif de « transformer du pied à la tête » une grume en conservant un panel de produits de nature à trouver les débouchés les plus adéquats. À présent, les scieries se spécialisent afin de scier plus vite et de composer rapidement des assortiments de produits. Utiliser moins de main-d'œuvre, de toute façon de plus en plus difficile à recruter. Faire tourner plus vite les stocks. Seuls certains scieurs de chêne les plus représentatifs ont bâti au fil du temps de gros stocks de bois. Il convient de préciser qu'il est plus facile de travailler industriellement dans le résineux que dans le feuillu. Le cadencement dans le résineux fait baisser les coûts, sans parler des faibles marges qui obligent à « être plus productifs ». La matière est aussi moins chère car plus régulée. Dans le chêne, c'est la valorisation de chaque qualité qui est importante et essentielle, étant donné le prix d'achat et les rotations de production.

Pour tous, la transmission d'entreprise est compliquée. Il y a un manque certain de repreneur.



Cela s'explique aussi par le fait que les scieries de feuillus se sont trop reposées sur leurs acquis, à tel point qu'un bon nombre d'entre elles ne sont pas « repreneables » car le montant des investissements liés à la mise aux normes et à l'automatisation sont trop importants.

Former des jeunes et renouveler les équipes est un vrai problème. Il est difficile d'envisager du travail collaboratif dans un secteur où les acteurs sont très indépendants, malgré la création de quelques structures de regroupement de



vente telles OCBF. À l'opposé, les confrères du résineux sont plus solidaires et mieux organisés commercialement. Pour les producteurs de traverses SNCF qui font ce produit en activité principale, c'est un saut dans l'inconnu, avec la fin annoncée en 2017 du créosotage ! Pour le producteur de palettes qui scie sa matière première, il y a une préoccupation certaine quant à l'avenir des quantités et des qualités de bois qui semblent ne plus être au rendez-vous !

La scierie industrielle en recherche de cohésion et de sérénité

Ils sont trois scieurs industriels installés dans l'Ain, le Jura et la Saône et Loire à avoir répondu à l'enquête. Leurs volumes de production vont de 14 000 m³

à 30 000 m³ de sciages. Ce sont des scieurs de chêne, producteurs essentiellement de plots, d'avivés, de frises, de charpente et de produits finis : parquet massif, parquet contrecollé, platelage, bardage... Ils commercent sur les grands marchés de l'export et tentent de maintenir la réputation d'une matière première et d'un savoir-faire lié à la 1ère transformation.

Les scieurs industriels sont ceux qui approfondissent le plus les raisons de la perte de volume des sciages feuillus. Ils l'expliquent par :

- la disparition de certains marchés et de pans entiers de la seconde transformation du bois : cuisine, mobilier, menuiserie...
- la délocalisation en Europe de l'Est puis en Asie de certaines



- activités de seconde transformation ;
- l'évolution des goûts du consommateur ;
- la disparition des fabricants de meubles ;
- la concurrence des pays à bas coûts.

Il n'en demeure pas moins que le manque de grumes reste un problème important pour les scieurs industriels.

Ces dernières années, l'export du bois brut y est sans doute aussi pour quelque chose. Les producteurs de sciages trouvent aussi que l'exploitation des feuillus a été trop rapide aussi bien du côté de l'ONF que des coopératives. Certains trouvent que la récolte aujourd'hui baisse en qualité et en volume. Les diamètres de 1 m et davantage n'existent guère plus. L'explication en est que les diamètres 0,40 et 0,50 m sont vendus et coupés au lieu de poursuivre leur croissance et d'être récoltés vers 2050 !

Les scieurs s'interrogent sur les stratégies sylvicoles et sur la disponibilité de la ressource feuillue réelle et celle à venir !

Sur ces problématiques, les détenteurs de la ressource et les experts forestiers se défendent en accusant les scieurs de n'être pas compétitifs, sauf qu'ils oublient de prendre en compte les bouleversements auxquels la profession a été confrontée : crise économique, concurrence très vive des pays à bas coût de main-d'œuvre, disparition de certains marchés...

La pratique naissante des contrats d'approvisionnement dans le feuillu pourrait réguler en qualité et en volume l'approvisionnement des scieries industrielles.

Les scieurs font cependant leur mea-culpa en constatant qu'ils ont peut-être tardé à se remettre en cause au niveau industriel et commercial, considérant avec trop de facilité que la matière première ne pouvait être que la seule variable d'ajustement. Le scieur « marchand de bois » est-il en train de disparaître au profit du scieur transformateur ?

Tous conviennent qu'il ne faut pas relâcher les efforts. Le salut viendra de la capacité à résister à des pays à bas coûts par l'amélioration à tout prix de la compétitivité. La forte demande actuelle combinée aux taux d'intérêt bas ne peut que favoriser le retour à l'investissement dans les unités de production.

Cela dépendra aussi :

- de la volonté des pouvoirs publics de « protéger » la transformation en France des concurrences étrangères très agressives venant surtout des pays émergents ;
- de la capacité à se projeter à l'international tout en vendant le « Made in France » ;
- de la capacité à innover, à créer de nouveaux produits et usages.

Au final, la modernisation des outils de production est en cours. Elle doit s'axer sur quatre critères : 1-Productivité, 2-Rendement matière, 3-Valorisation, 4-Taux de pannes.

Sans omettre que la formation reste aussi un des soucis permanents des chefs d'entreprise. Mais comment séduire des jeunes et leur prouver que le métier s'est réformé avec l'arrivée de la mécanisation et du numérique ?

La scierie industrielle s'est beaucoup modernisée et diversifiée (séchage, rabotage, 2^{ème} transformation) et selon les producteurs, elle n'a pas à être complexée.

Il conviendra de poursuivre la mutation et de produire ce que le client souhaite. La rentabilité sera présente si des réponses sont apportées en matière de valorisation des sciages comme, par exemple, l'aboutage et le collage.

En conclusion, rentabilité, marges et valorisation des sciages resteront le « nerf de la guerre » et la condition principale à la survie des scieries, et ce peu importe leur taille.

Les préoccupations essentielles des scieurs de feuillus

À la lecture des témoignages des scieurs de feuillus, huit préoccupations émergent. Dans l'ordre des citations, on retrouve ;

- 1- **L'approvisionnement**, qui semble préoccuper tous les acteurs. Pour les uns, artisans, c'est de constater le « dévoyage » des essences diverses en direction de la filière bois énergie, alors que pour les autres, c'est un manque prégnant de matière : surexploitation, fuite à l'export, mobilisation moindre, manque réel de matière...
- 2- **Le recrutement de compétences** de plus en plus difficile à pratiquer, faute de candidats formés et motivés pour entrer dans le métier !
- 3- **La modernisation**, une priorité pour les scieurs industriels et les semi-industriels.
- 4- **L'amélioration de la productivité** est surtout évoquée par les industriels et semi-industriels. Une évidence pour rester dans la course à la compétitivité.
- 5- **La valorisation des produits et des services**, tous y sont sensibles. Si les industriels et semi-industriels cherchent à « faire plus » sur leurs produits, les artisans, eux, cherchent à valoriser le conseil et la vente directe.
- 6- **La communication-marketing**. Une priorité pour les artisans et les industriels. Les uns envers la clientèle locale, les autres en direction de la clientèle internationale.
- 7- **La transmission d'entreprise** préoccupe davantage les artisans et les semi-industriels qui possèdent des structures familiales difficiles à transmettre à cause d'un matériel souvent obsolète et d'installations qui ne sont plus aux normes.
- 8- **Le groupement et la mutualisation** autour des services ou de la production ne touchent que les artisans qui ressentent de plus le besoin de créer des collaborations.

✓ Témoignages partenaires

OCBF, un groupement commercial autour de la traverse sncf

L'organisation commerciale des bois français est un groupement créé dans les années 1980 sous forme d'un G.I.E. et structuré en S.A. en 1989. Une expérience originale que raconte Lucien Cheneu, son directeur actuel.

Forêt privée : *Pouvez-vous décrire votre groupement ?*

Lucien Cheneu : *Le groupement est avant tout un service commercial au service des scieries.*

34 actionnaires en activité répartis sur 12 départements du Centre et de l'Ouest de la France.

De nouveaux actionnaires et fournisseurs travaillent depuis peu avec nous.

L'OCBF est capable

de fournir à l'année près de 80 000 traverses SNCF soit près du tiers de la production nationale,

ce qui représente 6 000 m³ de sciages. À ce chiffre, il convient d'ajouter 10 900 bois d'appareils, soit 1350 m³ de sciages. OCBF est un outil commercial qui doit évoluer et permettre de mettre en avant nos scieries artisanales, les atouts du matériau bois, le savoir-faire français et venir en soutien et en appui de leur activité...



Les scieurs de l'OCBF réunis en AG à Rocamadour en juillet 2016.

Forêt privée : *Quelle est la typologie des scieries qui font partie de ce groupement ?*

L. C. : *Toutes ont une origine familiale. Petites pour la plupart (76 % ont moins de 10 salariés), moyennes, et industrielles pour 4 d'entre elles. Toutes sont mixtes feuillus et résineux. Certaines ont intégré la deuxième transformation.*

Forêt privée : *Comment cette mobilisation s'organise-t-elle ?*

L. C. : *Cette mobilisation est possible grâce à la gestion administrative du bureau de Planioles près de Figeac dans le Lot. Depuis 24 ans, Véronique gère avec professionnalisme et rigueur les commandes clients, puis les répercute auprès des scieurs. Delphine est aussi là pour pallier un surcroît de travail dû à une montée en puissance de notre chiffre d'affaires ; en un an plus 53 % et de la diversification sur de nouveaux marchés pour la survie de nos scieries. Le bureau rédige même les bons de commande, les factures et gère aussi les livraisons. Un site Internet (www.ocbf-bois.fr) permet de faire connaître nos différentes productions. Il s'agit d'un véritable bureau commercial externalisé pour le compte des actionnaires.*

Forêt privée : *Pourquoi ce groupement de scieurs autour du feuillu et en particulier du chêne ?*

L. C. : *La bonne idée de départ de ce groupement demeure d'actualité plus que jamais. L'union fait la force et permet d'accéder à des marchés importants qui seraient inaccessibles individuellement.*

Forêt privée : *Le volume de traverses SNCF était de 500 000 dans les années 1990, aujourd'hui il se situe autour des 250 000 unités. Comment maintenir le volume d'activité des scieries ?*

L. C. : *La diversification est bien l'enjeu présent. OCBF est d'ailleurs dans cette perspective puisque 15 % du CA sont déjà dirigés vers la traverse paysagère. Marché en forte progression. Et 12 % vers les produits divers (plots, avivés, parquet, charpente, etc....) Un groupe a d'ailleurs travaillé dans cette perspective. Une charte qui présente le fonctionnement et les engagements de chacun devra être validée dans les mois à venir. Il conviendra de bousculer nos habitudes, de lourdes menaces pèsent sur le marché SNCF si la fin du créosotage en 2017 était confirmée. La FNB a alerté la ministre de l'Environnement et demande le report de l'interdiction jusqu'à 2025. Soyons optimistes, trouvons de nouveaux marchés, communiquons davantage, car notre savoir-faire et la connaissance du matériau bois nous ouvrent un bel avenir.*

✓ Témoignages partenaires

Le fabricant italien primultini équipe les scieries européennes de feuillus

Le fabricant italien de matériel de scierie, Primultini, par l'intermédiaire de son revendeur français Jonathan Bleesz, VBI, explique comment la scie à ruban à grumes est l'outil de production le mieux adapté au sciage du feuillus.

— Forêt privée : *Les scieries françaises de feuillus semblent s'équiper à la faveur d'une éclaircie économique ?*

Jonathan Bleesz : *On peut le dire, en effet, nous avons installé deux machines de sciage chez des scieurs de chêne, la scierie Béziers dans l'Aube et la scierie Héraud dans l'Allier, entre décembre 2016 et janvier 2017 : matériel complet ou renouvellement de chariot. Dans les deux cas, une barrière de photocellules a été installée pour l'alignement automatique des billes. Une 3^{ème} installation similaire est prévue pour avril 2017, également chez un scieur équipé par nos services depuis presque 30 ans.*

— Forêt privée : *Est-ce identique en Europe ?*

J. B. : *Depuis presque 2 ans, Primultini a livré 80 % de ses installations, soit environ une cinquantaine de lignes, dans des scieries de feuillus, principalement chez des grands fabricants de parquets européens, tels que Florian Legno, Bauwerk Parkett, Weitzer Parkett, Labor Legno, Italparchetti... En Roumanie, Croatie ou en Pologne principalement. Mais également pour des fabricants de mobiliers en hêtre, tels que Fameg ou des scieurs de bois exotique en Afrique.*

— Forêt privée : *Quel est le type de matériel installé le plus souvent pour transformer les feuillus ?*

J. B. : *Le matériel le plus souvent employé est un chariot avec une ouverture de 1,20 mètre, spécifiquement pour les grosses billes de feuillu. Un chargeur à chaînes, qui amène les billes sur le chariot, est le plus souvent installé. Est intégrée une pré-tronçonneuse, pour couper à longueur les dosses et les contre-dosses avant l'entrée dans le bâti. Bien entendu, les nouvelles technologies ne sont pas laissées de côté. Nous installons des barrières de photocellules, qui permettent de faire un alignement rapide du bois, à l'aide d'un seul bouton et de calculer aussi le volume de la bille. Nous proposons également du matériel incliné, principalement pour le sciage du hêtre. Afin de renforcer le côté qui supporte tout le poids du chariot, les composants roues, axes sont ceux utilisés sur les chariots supportant les bois exotiques.*

— Forêt privée : *Pourquoi la scie à ruban à grumes est-elle encore l'outil le plus adapté pour le sciage du feuillu ?*

J. B. : *L'œil de l'opérateur est et reste l'assurance qualité pour un scieur de feuillus. C'est pourquoi la scie à ruban reste l'outil le plus adapté, grâce à sa souplesse d'utilisation. Automatiser l'ensemble du processus de sciage, comme dans le résineux, a ses limites, car cela empêche le scieur de changer de production au fil du sciage et de s'adapter au bois qu'il scie. Mais, pour autant, les scieurs de feuillus sont tout à fait sensibles aux nouvelles technologies, qui permettent de faciliter le travail du scieur et d'augmenter les volumes de sciage.*



✓ Témoignages partenaires

Essarbois : le feuillu au service du haut de gamme

La SAS Essarbois, 15 salariés et 3.5 M € de CA, est spécialisée dans le négoce et l'usinage de pré débit. 2 000 m³ de plots et d'avivés feuillus sont achetés dans des scieries du Centre-Est de la France. Bernard Chalayer, le dirigeant de l'entreprise vendéenne, ancien scieur lui-même et cadre commercial chez Ober durant plusieurs décennies, livre son expérience.

Forêt privée : Pouvez-vous décrire votre activité ?

Bernard Chalayer : Être disponible à 100 % pour pouvoir répondre à une demande d'aménagement d'espace qui suppose un décodage qualité, matière bois avec une traduction en volumes de placage et sciage. La recherche de la matière, le sourcing, le déplacement pour la réception matière liée au projet et qui sera mise en œuvre.

Forêt privée : Quels sont vos marchés et les attentes de vos clients ?

B. C. : Agencement haut de gamme, luxe. L'exigence absolue et l'intolérance ! Et de plus, il faut que la nature produise ce que l'envie, le rêve et l'architecte ont imaginé.

Forêt privée : Quelles essences recherchez-vous et quels sont vos critères d'achat ?

B. C. : Hêtre, chêne, noyer, sycomore, merisier, frêne, quel que soit le continent, Europe ou USA. Il faut adapter la matière au besoin final, donc parfois sans aucune singularité et parfois avec le plus possible.

Forêt privée : Quel est votre secteur d'approvisionnement et pourquoi ce choix ?

B. C. : Fiabilité dans le séchage, volume disponible, qualité de la relation humaine, souplesse d'adaptation, tout le Centre-Est de la France permet de trouver les diverses essences avec les critères recherchés. L'Amérique du Nord avec les États de l'Est pour les essences d'érable, le merisier, l'orme.

Forêt privée : Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'usinage, il y a une décennie ?

B. C. : L'éclatement de la demande, la disparition du monde du meuble donc de l'usinage, la compétence dans le diagnostic matière apprise par le placage m'ont permis de lancer l'activité qui s'est développée en accompagnant la demande.

Forêt privée : Vous prévoyez d'aller encore plus loin dans la valorisation en investissant dans un séchoir sous vide. Pourquoi ?

B. C. : Pour fiabiliser la qualité et réduire le risque afin d'aller vers la qualité maximale des prédebites prêts à l'emploi.

Forêt privée : Selon vous quel est l'avenir des produits issus des feuillus ?

B. C. : Radieux car unique, mais avec l'obligation que la filière fasse l'apprentissage de l'écoute, de la souplesse et oublie ses certitudes bloquantes. Aujourd'hui, c'est la demande qui nous guide, car le volume industriel a disparu d'Europe.



Emploi de frêne massif thermo chauffé dans une crêperie parisienne.



Mise en œuvre de placage et bois massif en sycomore ondé, bois de pays, dans un yacht de 50 m.

Le scannage des placages dans les pratiques commerciales

De plus en plus employée à l'étranger, la méthode de scannage des placages permet de montrer au client le dessin du bois, ses dimensions, sa surface et la qualité globale de la grume une fois tranchée. Sont visibles nœuds, veine, maille, etc. La couleur laisse un peu à désirer, mais cela donne un bon point de départ pour valider ou non un achat.

Bernard Chalayer d'Essarbois explique « Une fois que le visuel (aspect, dimensions, qualité) et la couleur sont validés, je prends rendez-vous pour réceptionner physiquement la bille de placage. L'objectif est de vérifier la qualité du tranchage (épaisseur), la siccité du bois, le mesurage et, bien évidemment, que l'aspect global corresponde bien à l'impression générale donnée par le scan.

Toutes ces précautions parce que je suis dans l'univers du luxe où l'erreur n'est pas tolérée ! » En tout cas, une méthode que pourraient reprendre les scieurs de feuillus pour vendre leurs produits à l'export. Un bon moyen de gagner du temps avec cette pratique gagnant-gagnant.



Le scan consulté directement sur l'écran de l'ordinateur afin de faire son choix.

✓ Témoignages partenaires

Optimisme de la fnb au sujet des scieries de feuillus

Nicolas Douzain, directeur de la FNB, fait le point sur la situation des scieries de feuillus.

Forêt privée : Où en est selon vous le secteur du sciage feuillu ?

Nicolas Douzain : Des indicateurs montrent une reprise depuis 2010 sur tous les segments de marché, toutes les zones de chalandise et toutes les catégories de produits. Des gains de productivité importants sont enregistrés et ont même été validés par la Banque de France à notre dernière AG de décembre. Nous avons la meilleure valorisation au monde en terme de valeur unitaire en euros par m³ scié pour le chêne.

Forêt privée : Cela indique-t-il que le milieu est sorti du marasme ?

N. D. : Pas encore, mais nous sommes sur une pente ascendante. Même si cela ne se voit pas concrètement dans le volume de production, les frémissements sont là. Les marchés tirent l'activité.

Forêt privée : Marchés surtout à l'export ?

N. D. : Exactement, plus de 40 % de l'activité se fait à l'export. Preuve s'il en est que la qualité de nos produits est reconnue et appréciée. C'est une belle récompense.

Forêt privée : Bon nombre de scieurs peinent cependant à s'approvisionner en grumes. Cela freine leur développement. Qu'en est-il exactement ?

N. D. : La FNB a conscience de cette difficulté et c'est pour cette raison qu'elle a contribué par le label « transformer en UE » au recentrage de la transformation des grumes sur le territoire. Notre vision c'est qu'il nous faut nous projeter sur le moyen terme et raisonner en termes de valeur ajoutée de filière. C'est à cette seule condition que nous sauvegarderons l'emploi, l'activité et notre savoir-faire. Propriétaires et scieurs ont donc destins liés.

Forêt privée : Peut-on espérer retrouver la place de leader dans le concert des scieries de feuillus européennes ?

N. D. : Nous y croyons ! Sans fausse modestie... Nous avons confiance en ce secteur et dans les hommes qui l'animent. La crise malheureusement a fait disparaître beaucoup de scieries, mais celles qui demeurent vont résolument de l'avant.

✓ Témoignages partenaires

Diagnostic régional des scieries limousines de feuillus

En fin d'année 2014, l'interprofession forêt-bois Limousin livrait les résultats d'une étude sur les scieries feuillues du Limousin. Gaël Lamoury, directeur de BoisLim livre les principaux enseignements.

Forêt privée : *Quels ont été les objectifs préliminaires de cette étude ?*

Gaël Lamoury : *En 2013, la filière bois Limousin a élaboré son programme régional forêt bois, des travaux qui ont été animés par BoisLim. Très rapidement, lors des ateliers « compétitivité des entreprises », il a été décidé que la filière feuillue devait faire l'objet d'un accompagnement prioritaire. Les feuillus, en effet, sont majoritaires en Limousin et les transformateurs sont confrontés, comme partout en France, à de nombreuses difficultés. Afin de mieux connaître cette filière et ses enjeux, BoisLim a proposé la réalisation en 2014 d'un diagnostic complet des scieries feuillues limousines.*

Forêt privée : *Quel a été le terrain d'étude ?*

G. L. : *Nous avons travaillé à l'échelle de l'ancienne région Limousin. Nous avons, dans un premier temps, mis à jour notre annuaire des scieries, puis dans un deuxième temps, avec l'appui de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Corrèze, nous sommes allés à la rencontre des entreprises. Sur 25 scieries feuillues ou mixtes, nous en avons traité 21 dont 17 lors de rencontres physiques.*

Forêt privée : *Une grille de lecture à travers les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces a été établie. Pouvez-vous en retracer l'essentiel ?*

G. L. : *Les scieries feuillues du Limousin sont des PME, très majoritairement familiales, qui possèdent un vrai savoir-faire technique. Elles sont malheureusement de taille trop modeste pour faire face à la concurrence internationale et aux défis actuels en matière d'innovation, de normalisation, de stratégie commerciale...*

Forêt privée : *Dans ses conclusions, l'étude relève la nécessité de bâtir un projet collectif afin d'être « plus fort ensemble ». Où en est le projet ?*

G. L. : *Ce projet collectif était une proposition parmi d'autres et, étant donné le contexte économique actuel, les entreprises n'ont pas souhaité s'engager sur cette piste. BoisLim a donc orienté ses actions sur l'organisation de formations et d'ateliers techniques qui ont permis aux entreprises d'améliorer leurs compétences et d'échanger entre elles.*

Forêt privée : *Dans ses conclusions, l'étude relève la nécessité de bâtir un projet collectif afin d'être « plus fort ensemble ». Où en est le projet ?*

G. L. : *Ce projet collectif était une proposition parmi d'autres et, étant donné le contexte économique actuel, les entreprises n'ont pas souhaité s'engager sur cette piste. BoisLim a donc orienté ses actions sur l'organisation de formations et d'ateliers techniques qui ont permis aux entreprises d'améliorer leurs compétences et d'échanger entre elles.*

Forêt privée : *D'autres pistes de développement ont été tracées, par exemple la communication ? Où en êtes-vous ?*

G. L. : *À l'image du travail engagé par d'autres interprofessions, BoisLim a mis en ligne un site Internet dédié aux produits de la première transformation (<http://boisdulimousin.fr/>). Ce site permet aux scieries de bénéficier d'une visibilité accrue auprès de leurs clients ou partenaires potentiels. Il est valorisé à travers l'action de prescriptions bois et présenté aux maîtres d'ouvrage qui souhaitent intégrer du bois dans leurs projets. (Demande de consultation des résultats de l'étude : contact@boislim.fr)*



La formation marquage CE a été l'occasion d'améliorer les compétences.