

LE TRAVAIL EN RÉSEAU DANS LA SCIERIE FRANÇAISE

MAURICE CHALAYER

Président de l'Observatoire du métier de la scierie

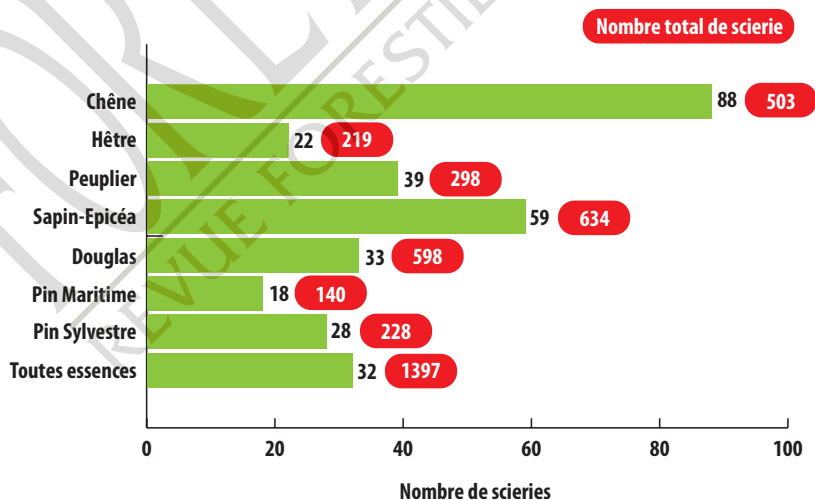
Des partenariats entre scieurs existent. Des groupements de production et commerciaux sont identifiés, mais ce que l'on sait le moins, c'est que des partenariats informels existent entre les entreprises de sciage. Du travail collaboratif qui montre que les scieurs ne sont pas ces individualistes trop souvent montrés du doigt.

Le travail en réseau dans le secteur du sciage du chêne

Quel sera l'avenir des scieries de feuillus, 503 entreprises en 2018, et, en particulier, de celles spécialisées dans la transformation du chêne, l'essence emblématique de la forêt française avec plus de 631.000 m³ de sciages, selon les données Agreste 2018 ? Une question qu'a posée le rapport¹ sorti à l'automne 2019 et qui, dans ses conclusions, avance que, dans le futur, de « *grosses unités leaders travailleront en réseau de manière verticale avec les plus petites unités, réparties sur le territoire. Ces dernières les approvisionneront en produits prétransformés et assureront à la fois un sourcing² mais également un commerce local. Ces petites unités de sciage seront localisées au niveau des massifs et pourront être moins automatisées, moins numérisées mais soigneront néanmoins leur démarche environnementale.* »

Nombre de scieries réalisant 70% du volume de sciages par essence.

Source FNB 2018



1 - « La scierie de feuillus du futur, quel modèle industriel ? » Sylvestre Coudert, Forestry Club de France, Luc Le Pannerer, Forestry Club de France, Muriel Mahé, CEP <et al.>.

2 - Désigne le fait de trouver soit des fournisseurs soit des candidats.



L'Observatoire du métier de la scierie a voulu vérifier la réalité de cette voie de réponse en allant à la rencontre d'acteurs majeurs de la transformation du chêne : Éric Julien, dirigeant la scierie Eurochêne à Saint-Lothain dans le Jura et David Chavot, directeur de la scierie Margaritelli, implantée à Fontaines, en Saône-et-Loire.

Les deux dirigeants s'accordent sur le fait que les mégastructures de sciage dans le chêne ne sont pas envisageables a contrario du résineux où le calibrage des bois bruts et la standardisation des sciages sont de mise. Pour le chêne, c'est une autre affaire, tant par la diversité de ses produits que de ses qualités. Pour eux, la solution d'avenir n'est pas de grossir seul mais plutôt de « *travailler en réseau* » avec des confrères de même taille et aussi avec des artisans scieurs. Si pour la scierie

l'intérêt des collaborations entre scieries leaders et plus petites est de faire profiter les entreprises partenaires des moyens techniques en matière de revalorisation, comme à la scierie Eurochêne, avec la possibilité de sécher sous vide de grosses épaisseurs jusqu'à 80 mm.

Eurochêne³, le travail collaboratif avec une quinzaine de confrères régionaux a vraiment commencé ces dix dernières années et représente aujourd'hui 25 % du CA, pour la scierie Margaritelli⁴ cette pratique date de cinquante ans en arrière, période où le groupe italien, fabricant de parquet, s'est installé en Bourgogne afin de produire des traverses à destination du marché italien. Aujourd'hui, c'est une coopération-collaboration avec un réseau national de quelque cinquante scieries de chêne de tailles variables, mais qui peuvent au total représenter 35 à 40 % du volume de sciages que commercialise le scieur bourguignon.

L'objectif explicité par les deux confrères est de « *faire produire des sciages* » dont ils ont besoin afin de compléter leur propre production alimentant leurs marchés. Par exemple, traverses paysagères,

3 - Scierie Eurochêne : volume grumes/an : 21.000 m³ ; nombre de salariés : 35 ; CA 2019 : 13 M€ dont 70% réalisés à l'export.

4 - Scierie Margaritelli : volume grumes/an : 40.000 m³ ; nombre de salariés : 91 ; CA 2019 : 29 M€.



bois sous rails, avivés, et sciages pour les marchés grand export : frises, plateaux, pièces équarries, bardeaux... « Dans le même temps, précise David Chavot, nous vendons parfois aux mêmes scieries qui nous alimentent, des sciages qu'elles sont capables de valoriser dans d'autres débouchés que les nôtres. Exemple d'un collègue qui nous fournit des bois sous rail et à qui nous fournissons

Quelque 50 scieries travaillent en réseau avec la scierie Margaritelli.

des frises aubieuses et des lamelles pour la fabrication de ses propres carrelets. »

Quelque 50 scieries travaillent en réseau avec la scierie Margaritelli.

Selon les deux chefs d'entreprise, leur expérience n'est pas isolée. Ce type de collaboration est courant

Partenariat d'une scierie normande avec un scieur mobile

Située en Normandie, la scierie Feillet, 34.000 m³ de feuillus dont 31.000 m³ de chêne, est spécialisée sur le marché de la charpente : grosses pièces et grandes longueurs. Elle fait appel régulièrement à un scieur mobile pour venir débiter les grandes longueurs que les deux scies à grumes de l'entreprise ne peuvent pas accepter. Selon le dirigeant François Feillet, « la commande des 8 grosses poutres a été passée le mardi et sciée le vendredi par le scieur mobile, chargée le samedi et livrée le lundi suivant. Une collaboration souple et réactive. »



Manutention d'une grosse bille de chêne de 12,5 m sur le banc de la scie mobile.

Une des huit poutres de chêne de 12,5 m en section de 300 x 300, sciée par la scierie mobile de Mickaël Leroy en mars 2020.



Le partenariat indispensable pour mobiliser des volumes de sciage chez Margaritelli

Pour David Chavot, directeur de la scierie Margaritelli, « le fait de travailler en mode collaboratif, outre de procurer plus de souplesse ou de réactivité, fournit également la possibilité de mobiliser des volumes plus importants permettant de répondre à des commandes d'envergure, à l'image du récent chantier de 140.000 m² de parquet Listone Giordano que le groupe Margaritelli est en train de terminer de livrer en Corée du Sud. Si la scierie de Fontaines avait dû se charger seule de l'intégralité de la fourniture des 800 m³ d'avivés 27 x 160 QF1ab nécessaires, cela aurait été pratiquement impossible. En mobilisant l'ensemble de notre réseau, nous sommes parvenus à relever ce défi. La logique est exactement la même pour la fourniture des traverses aux chemins de fer italiens (puisque le groupe Margaritelli est leur unique fournisseur). La scierie de Fontaines ne serait pas capable de répondre seule à la demande. Mais, grâce à notre réseau de collègues, qui nous épaulent depuis près de 50 ans, c'est là-encore un défi que nous relevons chaque année. Et l'intérêt est que chacun de nos collègues contribue en fonction de sa taille ou de ses possibilités. Ce peut être 2 ou 3 camions par semaine comme 2 ou 3 par an mais comme toujours quand il s'agit d'affronter une difficulté, on est beaucoup plus fort ensemble et l'importance est de savoir regrouper les énergies et de répartir l'effort. »



dans le feuillu mais souvent pour des raisons de confidentialité, elles ne sont pas mises en avant. Ce qui contribue par ailleurs à ne pas donner une image réelle du travail collaboratif qui existe au sein des scieries de chêne. On pourrait aussi citer l'exemple de ce scieur semi-industriel de résineux de l'Ain qui, depuis plusieurs années, consacre une journée par semaine à réaliser du sciage à façon pour le compte d'un scieur industriel de feuillu à raison de plus de 1.000 m³ par an ou encore, François Feillet, scieur de chêne en Normandie qui fait intervenir un scieur mobile afin de lui faire débiter des poutres de grandes longueurs.

En plus de la relation commerciale liée à une production de

sciages pour le compte d'une entreprise leader, qu'est-ce que cela peut apporter aux entreprises ? Pour Éric Julien, « plus on est gros, moins on est souple, et au contraire l'entreprise partenaire de plus petite taille est compétitive grâce à sa réactivité et à la proximité de la ressource. Elle a une bonne maîtrise de son métier et possède du matériel de débit comparable au nôtre. » Preuve en est ce constat partagé par les deux scieurs industriels : il n'y a plus de « réception de produits » comme autrefois. Ce qui tend à prouver l'uniformisation qualitative des produits. Et selon David Chavot « cela permet aussi de ne plus perdre son temps à aller chez les producteurs pour vérifier les qualités en redépilant des charges et en arpantant les routes ».

« Des « contrats de confiance » informels suffisent, confirme le directeur de la scierie Margaritelli en ajoutant : collaborer avec nos confrères, c'est du commerce en circuit court qui profite à tout le monde et qui s'est consolidé avec le temps et l'expérience. »

L'intérêt sous-jacent des collaborations précitées est aussi, et ce n'est pas le moindre, de faire profiter les entreprises partenaires du service commercial de l'entreprise leader ainsi que de ses moyens techniques en matière de revalorisation : séchage, rabotage, traitement, collage...

Par ricochet, le partenariat peut ouvrir d'autres portes, telles celles du groupement commercial French Timber ou encore du cluster de scieurs industriels bourguignons, et donner accès à des services mis en place au niveau national. Nous citerons l'entreprise Bois Durables de Bourgogne qui assure le traitement de 2.000



La scierie-négoce de Michel Junet dans le Rhône préfère travailler avec des scieurs locaux plutôt que de s'approvisionner auprès de la centrale d'achat du groupe dont il fait pourtant partie pour son négoce sous marque.

m³ par an de sciages thermotraités, ainsi que l'entreprise Lamichène, visant à sécher, déligner, tronçonner des avivés et frises avec un outil de production partagé.

On peut se poser la question suivante : pourquoi les scieries leaders précitées ne cherchent pas forcément à augmenter leur volume personnel de production ? Une partie de la réponse a été donnée précédemment dans le sens où les scieries proches de la ressource



La scierie de services Masson Mickaël, dans le Puy-de-Dôme, s'approvisionne auprès d'un collègue pour ses grumes de résineux mais valorise aussi des très gros bois feuillus comme ce chêne âgé de 280 ans débité en plateaux pour fabriquer un plan de travail de cuisine et de la charpente.

ont plus de facilité à l'acquérir car elles connaissent les propriétaires forestiers locaux et, souvent, elles captent des petits lots qui n'intéressent pas les grosses scieries. Une autre réponse est donnée par un partenaire scieur de feuillus de l'Ain, Hervé Pépin, sciant 6.000 m³ par an. « Les grosses scieries évitent peut-être de grossir en production, car en cas de crise, elles peuvent se suffire à elles-mêmes en ne mettant pas en péril l'avenir de leur affaire ». Ce même producteur confirme « que

la collaboration gagnant-gagnant avec de gros faiseurs permet d'élargir le panel de produits de sa propre scierie et d'aller sur des contrats volumétriques, inaccessibles au niveau de la petite entreprise ». Éric Julien, en tant que « fournisseur de commandes », précise que « les co-traitants ont toujours un CA minimum garanti. En outre, cela leur permet de profiter de l'avantage majeur qui est celui de travailler avec une grosse scierie exportatrice et de pouvoir profiter indirectement de

Sciage de gros à très gros bois résineux 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 (Fournets-Luisans, Doubs) 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.

Le scieur mobile Vincent Durget s'installe pendant plusieurs jours sur le site et transforme, avec deux aides, 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 sert 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 » : par contre, 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 ».



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



Débit d'une grosse bille et manutention avec une ventouse sur potence.

commerciaux spécialisés maîtrisant le commerce en fonction des pays et des cultures, des domaines de paiement, des garanties financières, d'une couverture de change et de la logistique de transport terrestre et maritime...».

Le travail en réseau dans le secteur du sciage résineux

En marge des groupements de producteurs créateurs d'une marque (Jura Supérieur, Sélection Vosges...) ou encore des groupements commerciaux, comme Fibre Premium, existe-il dans le secteur du résineux, là où les scieries sont les plus nombreuses, des partenariats informels entre acteurs du sciage comme il en existe dans le secteur du feuillu ? En réponse, si beaucoup de moyennes

structures sont depuis longtemps entrées dans des groupements de producteurs, les petites structures ne fournissent pas de sciages aux entreprises leaders. Par contre, des scieurs mobiles assurent de la prestation, comme dans le feuillu, pour le compte de scieries moyennes et grosses.

Si les scieries petites et moyennes de résineux ne fournissent pas les confrères plus importants, la collaboration se matérialise plutôt sous la forme d'achat de sciage à l'entreprise partenaire, comme c'est le cas pour le scieur-négociant Michel Junet dans le Rhône ou pour Jérôme Vadot qui exploite avec son frère Florian une scierie de service en Saône-et-Loire. Pour Michel Junet, « nous pourrions

La scierie Vadot, "relais d'expertise"

En Saône-et-Loire, la scierie Vadot produit plus de 1.200 m³ de sciages par an, majoritairement sur-liste, avec un rendement matière de 60 %. Le réseau d'acteurs lui permet d'acheter ses grumes de douglas et de sapin auprès d'exploitants forestiers du Beaujolais et du Jura, mais un supplément de sciages est acquis auprès de confrères de l'Ain et du Jura, soit 10 % de volume supplémentaire pour pallier les produits que la scierie ne fait pas et aussi pour être plus réactif aux commandes. Pour les achats de grumes, la scierie Vadot a un réseau de particuliers propriétaires forestiers, ce qui permet l'acquisition de petit volumes ou de lots isolés. Les propriétaires rappellent régulièrement la scierie pour proposer des lots.



Les grumes déchargées à la scierie Vadot viennent du Jura ou du Beaujolais et elles sont acquises auprès d'exploitants forestiers ou de particuliers.



La majorité des sciages sont produits sur place mais 10% supplémentaires sont pris chez des confrères scieurs.

alimenter le négoce avec le groupement d'achat sur des sciages issus des grandes scieries industrielles mais on préfère valoriser les scieries locales, tant dans le résineux pour de la charpente sur-liste que dans le feuillu pour des traverses paysagères, par exemple ». Pour Jérôme Vadot, « nous n'avons rien inventé. Depuis les années 80, nous nous fournissons chez des confrères plus importants que nous. Ainsi

nous complétons les volumes que nous ne pouvons assumer seuls. »

Ce type de collaboration peut aussi se traduire par l'achat de grumes à un confrère scieur, comme le fait Mickaël Masson, artisan scieur dans le Puy-de-Dôme, qui achète 90% de son volume à un confrère scieur d'emballage, celui-ci lui vendant les billes de pied qui ne passent pas dans sa chaîne de production.

L'OCBF, un groupement de scieurs dans le feuillu

L'organisation commerciale des bois français, OCBF⁵, créée dans les années 1980, comprend aujourd'hui une trentaine d'actionnaires, dont 25 scieurs répartis dans une douzaine de départements du Centre de la France. La spécificité de ce groupement est, depuis sa création, la commercialisation des traverses SNCF. La création de l'OCBF a été faite dans le but de prendre des marchés à l'exportation, principalement celui de la traverse sous rail, dans les pays du Maghreb, ensuite en Italie, Allemagne, Suisse, Pays Bas, Espagne et Angleterre. Aujourd'hui et selon Lucien Cheneu, le directeur de l'OCBF, « le chiffre d'affaires est de 2.5 M€, le nombre de scieries partenaires reste stable. Certaines cessent l'activité, essentiellement par départ à la retraite de leur dirigeant mais nous avons la chance que certaines soient reprises et que d'autres nous aient rejoint. Ces dernières années si le marché de la traverse SNCF s'est finalement pas mal maintenu, la traverse paysagère a pris de l'importance, notamment à l'export vers l'Angleterre. Le but initial reste toujours le même : aider les petites et moyennes scieries à accéder aux marchés de l'export, mais aussi à répondre à des commandes de volume. »



La force de l'OCBF, donner la possibilité à des petites et moyennes scieries d'accéder à des commandes de volume et aux marchés de l'export.

5- La Forêt privée n° 362 juillet-août 2018.

Le travail en groupement : un atout supplémentaire pour la scierie Vosgienne Jean Mathieu

Un des atouts de l'entreprise vosgienne Jean Mathieu, c'est d'avoir compris, dès la fin des années 1990, l'intérêt de travailler groupés avec les confrères tout en gardant une indépendance technologique et financière. Ceci afin d'être plus fort ensemble, de cultiver et imposer une notoriété, un produit de territoire et surtout de proposer une capacité volumétrique de sciages représentative sur les marchés du grand négoce national. Selon le dirigeant actuel, Benjamin Mathieu, *« nous nous sommes regroupés avec des confrères pour rester compétitifs et faire des économies d'échelle. Nous adhérons à plusieurs groupements. Le premier au niveau des achats (« les scieries des Vosges » créées en 1998), le deuxième au niveau de la promotion (« Sélection Vosges » à partir de 1987), et le troisième au niveau de la commercialisation (Fibre Lorraine depuis 2006 qui s'est transformé ensuite en 2012 en Fibre Premium : groupement représentant aujourd'hui le troisième acteur français du sciage en volume de charpente) ».*

Benjamin Mathieu devant des paquets de sciages marqués « Sélection Vosges ».



Dans le cas de ces artisans exploitant des scieries de services, il faut voir leur utilité quant à la proximité qu'elles entretiennent avec des utilisateurs locaux. Quelque part, elles sont des « relais d'expertise bois » auprès des particuliers et des artisans de la construction, mais aussi des intermédiaires très utiles dans la distribution des sciages entre les grosses scieries et les négoce de marques et les grandes surfaces du bricolage. Sans même évoquer le fait que, pour leur approvisionnement, les scieries artisanales font appel essentiellement à des particuliers ou à des exploitants forestiers.

Conclusion

L'avenir dans le secteur du sciage feuillu comme dans celui du résineux ira-t-il vers une concentration accrue autour de quelques entreprises leaders, ou, comme aujourd'hui, vers un partage de production entre grosses, moyennes et petites scieries ? L'avenir le dira, mais expliciter et montrer les relations entre confrères pourrait permettre d'orienter certains choix stratégiques et politiques. La France du sciage a été de tout temps un système économique maillant les territoires forestiers avec une diversité de tailles de scieries. Pourra-t-on conserver cette

L'OCBF, un groupement de scieurs dans le feuillu Des partenariats aussi dans l'industrie du sciage résineux

Dans le secteur du résineux, Marc Siat, directeur général de la scierie Siat, située à Urmatt en Alsace, montre que l'on peut-être la plus grosse scierie de France sur un même site (800.000 m³ de grumes / an) et collaborer avec des confrères plus petits en taille. *« J'ai beaucoup d'exemples de partenariats réussis avec des collègues scieurs. On a reçu, en effet, beaucoup d'aide suite à l'incendie de notre ligne ruban. D'abord nous avons pu scier nos propres bois dans la scierie Matthieu et ensuite la scierie Weber scie à façon pour nous depuis 8 mois et fait tous nos sciage sur-liste. Les produits sont ensuite rapatriés à Urmatt et livrés aux clients en même temps que le standard fait sur notre ligne industrielle. Enfin, deux scieries mobiles se sont installées le temps de la reconstruction sur notre site pour scier les très gros bois et surtout scier du plot de choix. La collaboration perdure et marche très bien. La solidarité entre scieurs n'est pas un vain mot. Cela montre aussi que tous les acteurs du sciage ont leur place dans notre paysage professionnel. »*



La plus grosse scierie de France sur un même site montre qu'elle aussi sait nouer des partenariats avec des confrères.

spécificité ? Peut-on imaginer que l'habitude de « travailler ensemble » relevée dans les témoignages puisse entraîner la création de groupements d'entreprises de façon à davantage fédérer les acteurs des petites et moyennes scieries dans des actions communes de production et de commercialisation à l'exemple de celle de l'OCBF, un des plus anciens groupements de producteurs de sciages feuillus ? L'exemple aussi de la société de vente

Alpsciage⁶, créée il y a une dizaine d'années par quatre scieurs des Alpes, afin d'alimenter le grand négoce et les centrales d'achat. Selon le président d'Alpsciage, le scieur drômois Frédéric Blanc, *« se regrouper, une nécessité à un moment où les négoce concentraient leurs fournisseurs et où nos petites entreprises n'étaient pas structurées individuellement pour continuer à répondre à leur demande. »*

6 - Source : Mention bois, mars 2020, le magazine d'information de la filière forêt-bois en Auvergne Rhône-Alpes.