

# LA SCIERIE DE SERVICES, UN ACTEUR MAJEUR DU MONDE RURAL

**MAURICE CHALAYER**

**Président de l'Observatoire du métier de la scierie**

*Qu'entend-t-on par « scierie de services » ? Quels sont sa clientèle, ses produits, ses services, ses investissements ? Quels avantages, inconvénients, atouts, contraintes sont les siens ? Ce type de scierie a-t-il de l'avenir ? Comment pourra-t-il perdurer dans un secteur qui perd cinquante scieries de toutes tailles par an ? Vingt-cinq scieurs français ont répondu en janvier 2021 aux questions de l'Observatoire du métier de la scierie, lui ayant permis de dresser un portrait de cet acteur majeur du monde rural qu'est la scierie de services.*

Les scieries qui vendent leurs produits et services en direct aux particuliers et aux professionnels sont nombreuses en France. On peut estimer qu'elles appartiennent essentiellement au secteur artisanal, soit selon les données du service de la statistique agricole Agreste, quelque 500 entreprises, auxquelles il convient d'en ajouter autant appartenant au secteur semi-industriel. Sont exclues les scieries du secteur industriel qui écoulent leurs productions par le biais des grands courants marchands : négoce de ville, grandes surfaces du bricolage, courtage, exportateurs, etc...

L'Observatoire du métier de la scierie, dans son livre « *La scierie française et la production* »<sup>1</sup>, définissait en 2009 comme « *scieries de services* » les scieries en marge des « *scieries de production* ». Cette dénomination a été reprise depuis par beaucoup de scieurs pour définir leur entreprise. Pour mieux cerner ce qu'est la scierie de services en 2021, l'association a récemment conduit une enquête à laquelle ont répondu vingt-cinq scieries de la région Auvergne-Rhône-Alpes, et des départements de l'Aube, de la Corrèze, du Doubs, des Hautes-Pyrénées, du Lot, du Puy-de-Dôme, du Tarn, de l'Yonne, du Var et des Vosges.

Installées pour la plupart en zone rurale, ces scieries ont un statut de société à responsabilité limitée (sarl) pour la plupart, d'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (eurl) pour quelques-unes et de micro-entreprise pour l'une d'elles.

À titre informatif, on peut noter quelques chiffres d'affaires en rapport avec le nombre d'ouvriers, soit : 2,5 M€ pour 13 salariés, 1,5 M€ pour 9 salariés, 0,8 M€ pour 7 salariés, 0,38 M€ pour 4 salariés et 0,08 M€ pour le patron seul.

1 - L'Harmattan, 2009

## Clientèle (part du CA en direction des particuliers et des professionnels) pour les 25 scieries enquêtées

### Pour les petites scieries

(tranche 1.000 à 3.000 m<sup>3</sup> grumes/an)

- Particuliers- agriculteurs : entre 50% et 90%
- Professionnels (artisans, charpentiers, menuisiers, maçons...) : entre 50% et 10%

### Pour les moyennes scieries

(tranche 3.000 à 4000 m<sup>3</sup> grumes/an)

- Particuliers, agriculteurs, administrations : entre 30 % et 60%
- Professionnels (artisans du bâtiment, constructeurs de MOB, de chalets, paysagistes), groupements d'entreprises : entre 70% et 40%

### Pour les grosses scieries

(tranche de 4.000 à 14.000 m<sup>3</sup> grumes /an)

- Particuliers, administration... : entre 8% et 30%
- Professionnels-artisans du bâtiment, négociants de marque, industriels (ex. parqueteur), fabricants d'emballages, paysagistes... : entre 82% et 70%

**Constat :** plus la scierie monte en volume, plus la part du CA en direction des particuliers faiblit, tout en restant présente. Il est à noter que pour la plus grosse scierie enquêtée qui transforme 14.000 m<sup>3</sup> de résineux, cette part représente encore 16% du CA, mais de l'avis du dirigeant c'est une importante charge de travail, tant les commandes sont diversifiées et la facturation lourde. Un autre témoignage confirme la lourdeur de la facturation. Un répondant qui transforme 2.500 m<sup>3</sup> de résineux réalise une moyenne annuelle de 250 à 300 factures pour les clients professionnels et de 1.300 à 1.500 factures pour les particuliers. Autant dire que pour la gestion des flux des commandes et la facturation qui y est liée, il y a tout intérêt à posséder un logiciel de dernière génération.

## ACTIVITÉ POUR LES 25 SCIERIES DE SERVICES ENQUÊTÉES

ACTIVITÉS PHARES	ACTIVITÉS PARTICULIÈRES (SERVICES +)
Sciage sur-liste Sur-mesure : moutons à 5 pattes Sciage standard Grosses pièces Débit sur dosse Débit hors cœur Grandes longueurs Transformation de très gros bois Rabotage Profilage Séchage artificiel Produits finis : bardage, terrasse, parquet... Vente au détail Livraison Scierie mixte (capacité de certaines scieries à traiter du résineux et du feuillu.)	Valorisation de petits lots Valorisation d'essences peu transformées (robinier, orme...) Débit sur quartier (ébénisterie, lutherie...) Coupe du bois en bonne lune (bois luné) Levage de charpente Fabrication et pose de charpente, de terrasse, de MOB Espace de vente dédié (showroom) Négoce : dérivés du bois, quincaillerie, traitement... Dosse de bardage Piquets d'autoroute Sciage à façon Adhérent à un réseau de négociants (Gédisbois) Adhérent à un groupement commercial (OCBF) Sciage à domicile (prestation sciage mobile) Bois modifié thermiquement : terrasse, bardage, lambris, parquet... Bois de chauffage (bûches) Livraison en kit (terrasse : lambourdes, lames, visserie) Certifications (Bois des Alpes, PEFC, Marquage CE) Location camion pour transport Prestation de service du scieur mobile chez un scieur industriel (très gros bois, grandes longueurs) ou chez les particuliers

## TABLEAU COMPARATIF DES SCIERIES DE SERVICES ENQUÊTÉES

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
<p>Choix des essences Hors standard Variété des produits Circuit court Valorisation des bois locaux Petite structure Flexibilité Petite équipe familiale Souplesse Réactivité Approvisionnements locaux Taille humaine pour le client et pour le salarié Proximité du client Adaptabilité Produit de qualité, ciblant le besoin Valorisation des petits lots de bois Sciage de gros et très gros bois Grosses pièces et grandes longueurs Production unitaire (sur-liste) Chef d'entreprise assumant le commercial, le décisionnel Faible besoin en matériel (en rapport à l'industrie) Faible masse salariale Pas de monotonie dans le travail Vente sans intermédiaire Vente au détail Produits pour les particuliers = marge supérieure</p>	<p>Concurrence rude avec les négoce de marque (si il y en a à proximité) Problème de recrutement de la main d'œuvre, difficulté à attirer la main d'œuvre qualifiée Méconnaissance du métier à l'extérieur Gestion du temps entre clientèle et production Manque de productivité et de rentabilité Coûts de transformation élevés Manque de temps pour tout gérer, grosse charge de travail du gérant requérant d'avoir de l'énergie Le patron est souvent à la production Un chef « multi-casquettes » Manque de place Pas de showroom Faible capacité d'investissement Activité de devis et factures en direction des particuliers chronophage</p>
ATOUTS	CONTRAINTES
<p>Permanence du travail, même en période de crise Permet de remplir le carnet de commande Règlement à l'enlèvement pour les particuliers (atout pour la trésorerie !) Proximité/convivialité Bouche à oreilles Rester petit pour pouvoir continuer Réactivité, souplesse, contact, conseils Valorisation et optimisation du produit bois Matériel souple et adapté Savoir-faire Le bois « passe par les mains » du producteur Qualité-prix Personnel formé en interne Conseil Flexibilité et adaptabilité Nombre important de clients ce qui minimise les risques Produits de qualité Produit local Polyvalence Emplacement (règle numéro 1) Élargissement de la clientèle Concurrence vis à vis des gros négoce Monopole sur certains produits Fourniture à des clients locaux Un client satisfait revient et fait une bonne publicité Bon matériel permettant d'obtenir un sciage parfait et de travailler rapidement Pouvoir se déplacer chez le client dans le cas du sciage mobile</p>	<p>Nécessité de se démarquer des autres structures, besoin de se distinguer Capacité de production limitée dans les plus petites structures Gestion du flux clients Lourdeurs administratives, qui demandent des connaissances spécifiques (solitude face à l'administration !) Polyvalence (nécessité de savoir tout faire, de la manutention à la direction d'entreprise, en passant par la mécanique, les achats de bois, le commercial... ce qui est une contrainte, mais aussi une richesse de chaque instant !) Beaucoup d'heures travaillées pour le dirigeant, journées et semaines à rallonge Passage obligatoire par la certification PEFC, le marquage CE, surtout pour prétendre à des aides en cas d'investissement Nécessité de toujours s'adapter aux clients et aux produits, d'être à la hauteur des attentes du client Conciliation des demandes des artisans et de celles des particuliers en termes de délais Disponibilité Difficulté à s'approvisionner en bois sur pied dans le domaine public, l'ONF vendant des coupes trop grosses (+1.000 m<sup>3</sup>) Dépassement de ses opinions pour faire avancer l'entreprise et la filière Investissements lourds pour les plus petites scieries Particuliers « plus compliqués » à conseiller et à gérer que les professionnels Sécurisation des approvisionnements sur le long terme ! (cas du douglas par ex.) Bruit engendré par l'activité et posant problème au voisinage (pouvant aller jusqu'à la judiciarisation et à la fermeture) Accès au foncier (pour s'étendre et se développer) compliqué dans certaines zones</p>



La scierie de services se caractérise non par sa taille mais par la multiplicité de ses services auprès des professionnels et des particuliers.

Ces entreprises sont des scieries mixtes (feuillus et résineux) pour la plupart, sauf pour les plus importantes qui sont spécialisées soit en feuillus (chêne principalement), soit en résineux (douglas principalement).

Les scieries de l'échantillon se répartissent ainsi selon la consommation de grumes : 6 ont une consommation inférieure à 1.000 m<sup>3</sup>, 6 une consommation inférieure à 2.000 m<sup>3</sup>, 4 une consommation inférieure à 3.000 m<sup>3</sup>, 4 une consommation inférieure à 4.000 m<sup>3</sup>, et 5 une consommation située entre 5 et 14 000 m<sup>3</sup>.

## Des investissements pour moderniser les scieries de services

D'après les répondants à l'enquête, bon nombre d'investissements, notamment dans du matériel d'occasion, sont financés sur les fonds propres de l'entreprise. Un matériel déjà « aidé », en effet, dans une première vie ne peut l'être une seconde fois.

On peut noter que certains projets ont obtenu des aides publiques. Au regard des données, on voit que les aides aujourd'hui existent et qu'elles sont aussi distribuées vers les plus petites entreprises à condition que le matériel soit neuf ou « rétrofité » par le fabricant et que l'entreprise soit adhérente à PEFC, ou pratique le marquage CE, ou encore par exemple adhère à la marque Bois des Alpes...

Les aides proviennent de la région, de l'Europe, de l'État ou encore d'une communauté de commune.

### Les investissements dans les scieries de services enquêtées

L'enquête a permis de révéler la nature des investissements dans les scieries de services. On note que sur les 25 scieries, 21 annoncent des investissements passés ou qui vont être mis en œuvre en 2021. Le matériel peut être neuf ou d'occasion, moins souvent « rétrofité » par le fabricant que remis en état par le scieur lui-même avec l'aide des artisans locaux le plus souvent (mécanique, électricité, électronique...)

#### Matériel de production : 1<sup>ère</sup> transformation

Changement de chariot scie à grume  
Renouvellement ligne de sciage ruban (bâti, chariot)  
Renouvellement bâti plus gros  
Changement amélioration des mécanisations  
Installation ruban horizontal  
Changement de déligneuse  
Achat chariot élévateur, écorceuse, empileur, ventouse, division nouvelle génération  
Achat cabine d'aspersion, séchoir, combiné bois de chauffage,

#### Matériel de production : 2<sup>ème</sup> transformation

Raboteuse  
Moulurière  
4 faces  
Scie à format

#### Infrastructures

Bétonnage/ Enrobage d'aire d'accueil/de stockage/d'expédition  
Rack cantilever  
Hangar de stockage  
Showroom

#### Autres

Camion à plateau pour livraison  
Petit camion pour prêt enlèvement commande  
Logiciel facturation

À plus forte raison si l'entreprise est en zone de montagne et qu'elle reste la dernière scierie dans cette zone, ou encore si elle s'engage à transformer une essence particulière, comme par exemple les gros hêtres du Cantal ou les gros sapins du Massif central. À titre d'exemple, l'installation d'un chariot de scie à grumes neuf dans une scierie en zone de montagne alpine d'un coût de 277.000 € a pu être subventionné par l'Europe à raison de 123.000 €, par l'État à hauteur de 74.000 €, le « *reste à charge* » de l'entreprise étant ramené à 80.000 €.

La nécessité de solliciter des prêts bancaires met très souvent les producteurs en conflit avec leur organisme prêteur. Ce dernier, en effet, ne comprend pas toujours qu'un investissement n'apporte pas forcément une augmentation de volume, ni de productivité, mais du « *confort de travail* », de la sécurité et surtout de l'attractivité pour un métier qui en manque sérieusement.

## La scierie de services en 2021

Au regard des réponses à l'enquête, on peut dessiner les contours de ce qu'est une scierie de services en 2021.

La scierie de services :

- **s'adapte** à chaque client, afin de **coller** au mieux à la **demande** du particulier (mais aussi des agriculteurs, des administrations) comme à celle du professionnel (charpentier, menuisier, fabricant d'emballage, constructeur de maisons à ossature bois ou de



Un des atouts de la scierie de services est sa capacité à valoriser les gros bois, les petits lots, les grandes longueurs.

chalets, industriel du parquet par ex. ) ;

- est **réactive**, malgré le manque de productivité (surtout pour les plus petites structures), d'où le recours à d'autres confrères plus importants qu'elle pour la fournir ;
- est la **championne du sur-mesure** (le fameux « *mouton à cinq pattes* ») et du produit et *lou* service adapté aux demandes spécifiques ;
- **conseille** avant toute chose, en orientant selon le besoin bien identifié, le produit (essence, section), la mise en œuvre, la préservation du bois, grâce à son expérience et son expertise ;
- **favorise les circuits courts**, tant dans l'approvisionnement en matière première (valorisant ainsi le bois local) qu'au travers de la distribution des produits finis à une clientèle de proximité ;
- **soigne l'accueil** du client, grâce à du personnel dédié dans les plus grosses structures, la secrétaire ou le patron lui-même dans les plus



petites, dans un lieu convivial. Développement de showroom où s'exposent produits bois, quincaillerie, produits de traitement, maquettes pédagogiques, etc. ;

- se **montre**, dans la presse, sur les panneaux d'affichage, dans la signalétique, sur le web (site internet et réseaux sociaux) ;
- se **diversifie**, en proposant des produits autres que le sciage : dérivés du bois, produits de traitement, etc., et des

La scierie de service, pour être réactive, est obligée d'avoir des outils de production de pointe.

Accessibilité, propreté, visibilité des produits, pour une bonne image de la scierie de services.



services : possibilité pour un particulier d'emprunter un petit camion pour l'enlèvement des produits ; levage de charpente à l'attention des professionnels ;

- **soigne son image** : sur place, par la propreté du site (sol, bâtiment et matériel), sur le net par un site web convivial et professionnel ;
- **montre son savoir-faire** avec si possible un aménagement sécurisé mettant en valeur une partie de la production (visite d'école, de client)
- **est accessible facilement** avec un zonage bien précis : accueil, enlèvement des produits...
- **tient à niveau son outil de production** et ses infrastructures : terrain, bâtiment, par des investissements réguliers et conséquents ;
- **n'est pas que l'apanage des petites unités**, mais aussi d'entreprises plus importantes dans la mesure où leur panel de produits et de services est large ;
- se **déplace**, dans le cas des scieries mobiles. Service auprès des particuliers mais aussi auprès des grosses scieries : exemple le scieur mobile qui vient scier les gros talons ou les grandes longueurs sur le parc à grumes d'un industriel du résineux ou du feuillu.

## Quelques questionnements soulevés

Les dirigeants de scieries de service ont formulé divers constats

et interrogations lors de l'enquête conduite par l'Observatoire de la scierie, repris ci-après.

Pierre Méponte, scieur dans les Deux-Sèvres : *« pour obtenir une subvention, nous déplorons qu'il faille obligatoirement investir dans du matériel neuf, le matériel d'occasion n'étant plus éligible. Investir dans une ligne de production neuve c'est 1 M€ et c'est difficilement amortissable étant donné notre taille et malgré une subvention, les investissements doivent être réalistes. En tout cas, nous voulons pérenniser les emplois et nos entreprises ».*

Jean Paul Bottero, scieur dans le Var, *« nous avons des problèmes de recrutement et d'acquisition du foncier pour nous développer. »*

Jérôme Vadot, scieur dans La Saône et Loire : *« la vente directe et en augmentation. Elle nous pousse à réfléchir à améliorer encore l'accueil, la disponibilité, tout en augmentant la production pour réduire les délais et maintenir le niveau des prix de vente ».*

Michel Junet, scieur dans le Rhône : *« les charpentiers abandonnent leur camion trop coûteux et pas assez rentable. Du coup, un service de plus est à assurer dans le levage des fermes en s'équipant de camion grue ».*

Christian Séguy, scieur dans le Lot : *« dans notre type d'entreprise, des efforts considérables en investissements personnels et financiers sont nécessaires. Cependant, il y a de l'avenir pour les scieries de services si les pouvoirs publics les accompagnent davantage financièrement dans leur développement »*

Jean Luc Moyne, scieur dans le Doubs : *« nous nous considérons*



De nombreuses scieries poussent aujourd'hui le service jusqu'aux produits finis.

Ici une charpente taillée à la scierie.

*comme scierie de services car nous avons une grosse clientèle de particuliers et d'artisans et que nous sommes capables de fournir aussi quelques m<sup>3</sup> d'un produit ou plusieurs km de même produit ».*

Patrice Marmonier, scieur dans l'Isère : *« peu de gens savent que l'on peut aller directement à la scierie pour faire ses achats de bois. »*

Claire Rouger de la scierie éponyme située dans les Hautes-Pyrénées : *« il faut sans cesse expliquer que le bois dans les scieries est plus économique et que ce n'est pas parce qu'il n'y a pas de code-barres qu'il est de mauvaise qualité ! ».*

En location ou en prêt, le petit camion, très pratique pour l'enlèvement des petits lots de sciages.

Caroline Guette de la scierie Lion, dans la Loire : *« dans notre type de scierie, la priorité au*





*quotidien, c'est d'anticiper, de s'adapter, de mettre en avant de nouvelles organisations, un accueil chaleureux et humain ».*

## Quel avenir pour la scierie de services ?

Le résultat de cette enquête apporte un éclairage nécessaire qui bouscule les clichés sur les scieries dite artisanales, loin d'être plutôt vieillot et sans avenir,

Prestation de services du scieur mobile chez un industriel du feuillus.

Le conseil, un plus que viennent chercher les clients dans les scieries de services.



condamnées à fermer. Certes, un certain nombre d'entre elles disparaissent chaque année en même temps que des scieries plus importantes, une cinquantaine au total. Arrêts le plus souvent dus à une absence de repreneur ou de successeur, à un matériel et une infrastructure devenus obsolètes, à des problèmes financiers, parfois à la maladie du dirigeant ou à une lassitude et un découragement face à la complexité d'un métier exigeant.

Mais, il s'avère que depuis une dizaine d'années, forts d'une expérience antérieure, qu'ils soient fille ou fils de scieur ou non, les représentants d'une nouvelle génération ont pris les commandes de ces scieries appelées « *de services* ». Il s'agit d'une véritable mutation, dont les réseaux sociaux se font l'écho, comme par exemple le groupe « *Les scieurs de France* »<sup>2</sup> créé en 2018 par Pierre Méponte, 32 ans, repreneur en 2019 de la scierie familiale dans les Deux-Sèvres. Sans parler de ces scieries qui s'affichent sur le net en proposant leurs produits, leurs services et même des devis en ligne comme la scierie Agnellet en Haute-Savoie. Des entreprises, gérées par des dirigeants passionnés qui sont entrés dans le 21<sup>e</sup> siècle en modernisant leur outil de production, leur visibilité (panneau d'affichage, net, sponsoring, présence sur les salons...) et l'affichage des produits (showroom, rack, site web...). Sans oublier l'attention portée aux accès propres et sécurisés.

Il n'en reste pas moins que diriger

2- <https://www.facebook.com/groups/1786191958271717>

une « scierie de services » est loin d'être de tout repos, tant la charge de travail quotidien est énorme pour la ou le dirigeant. Heureusement la passion fait le plus souvent oublier les journées et les semaines à rallonge.

En conclusion, il convient de retenir que les scieries de services, nées d'un mélange d'artisanat et de semi-industrie, jouent de plus en plus un rôle dans la stabilité du marché de la distribution des sciages. Elles sont aujourd'hui à l'écoute de leur clientèle de proximité (particuliers et professionnels) et répondent de la bonne façon à l'équation simple « *production-négoce égale marge commerciale* ».

On note une amélioration des conditions de travail : postes en cabine, automatisation des manutentions, bâtiments fermés, chauffés.

Une synergie positive susceptible d'attirer plus facilement de la main-d'œuvre et aussi des investisseurs, car il convient de songer à la transmission bien à l'avance. En tout cas, vente directe, produits locaux, circuits courts sont dans l'air du temps et on le voit avec la crise de la Covid-19, l'affluence des clients dans les scieries n'a jamais été aussi importante. Et pas seulement de proximité car au plus fort du confinement (et de la fermeture des GSB et négoce) des clients n'ont pas hésité à « *faire des kilomètres* » afin de s'approvisionner.

Reste que si ces scieries sont viables et nécessaires, encore faut-il qu'elles trouvent reprenneurs en temps voulu. Comment



Le showroom de la scierie Lion dans la Loire, un investissement afin de mieux accueillir le client.

S'afficher dans les salons, une bonne manière de se faire connaître pour une scierie de services.

motiver les propriétaires à céder leur fonds de commerce plutôt qu'à choisir une vente immobilière ? L'enjeu, c'est la contribution au maintien d'un volume global de sciage, voire à son augmentation afin de retrouver les 2 Mm<sup>3</sup> perdus dans la décennie passée, en profitant de la proximité de la ressource et des consommateurs. Des facteurs de motivation que devraient davantage prendre en compte les pouvoirs publics afin





Communication de la scierie Vadot, Saône et Loire, sur un véhicule intercommunal.

## Forinvest peut soutenir le développement des scieries de services

Forinvest est un réseau créé en 2010 à l'initiative de la Fédération française des forestiers privés (Fransylva), qui a pour objectif de contribuer au développement des entreprises de la filière forêt-bois française, notamment grâce à l'investissement en capital. Depuis 2010, les adhérents du réseau – majoritairement des propriétaires forestiers privés – ont contribué au financement de 30 entreprises pour près de 9 M€. L'investissement par des spécialistes de la filière au travers de Forinvest permet de donner confiance à d'autres financeurs, les entreprises financées par le réseau de bénéficiant d'un effet de levier de près de 10 en moyenne sur les fonds levés, ce qui est conséquent. Le réseau est en capacité d'apporter des montants allant de 50.000 € jusqu'à 5 M€, permettant ainsi de soutenir les entreprises de la filière quelle que soit leur taille. Toutes les entreprises de la filière peuvent prétendre à un financement – 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> transformation, bois énergie, bois construction, chimie du bois, etc. – à partir du moment où celles-ci valorisent des bois français. Forinvest accompagne également les dirigeants de la filière dans leurs problématiques financières et stratégiques afin de les soutenir ponctuellement ou sur le long terme, mais également dans leur projet de transmission/cession de leur entreprise. Ces accompagnements reposent sur une connaissance précise du tissu économique de la filière, de ses acteurs, et sur un réseau d'experts engagés dans le développement de la filière.

[www.forinvest-ba.fr](http://www.forinvest-ba.fr)

Contact : Nicolas Rousseau,  
responsable du développement, [n.rousseau@forinvest-ba.fr](mailto:n.rousseau@forinvest-ba.fr)

de mieux anticiper les reprises de structures existantes.

Il n'en reste pas moins que le développement pourrait aussi passer par un travail en réseau identifié et formalisé par une charte « *scierie de services* », reliant des acteurs de régions différentes avec des produits et des services particuliers. Peut-être par des canaux de distribution s'inspirant du modèle coopératif agricole.

Assurément aussi, avec l'industrialisation accrue de l'exploitation forestière et du sciage, ce regard porté sur une filière plus courte, plus directe, montre que la filière porte déjà en elle une réponse possible aux préoccupations de certains citoyen-e-s préoccupé-e-s par l'écologie et les circuits courts de consommation.

Aujourd'hui existe donc, un système dual de la transformation du bois avec d'un côté la grosse industrie et la moyenne (qui ressemble de plus en plus à la grosse, dans le sens où les leaders sont en train de façonner des mini scieries industrielles), et de l'autre les scieries de services. Système « *dual* » et non de dualité. C'est à dire deux systèmes qui peuvent et doivent cohabiter et se compléter pour le meilleur service au client qu'il soit industriel, professionnel ou particulier. On est sur ce chemin. Mais il reste encore beaucoup à faire, notamment dans le soutien que les pouvoirs publics peuvent apporter aux scieries de services, tant aux exploitants en place qu'aux porteurs de projets de reprise.

