

MODÉLISATION DE LA SCIERIE FRANÇAISE EN 2024 ET APRÈS

L'Observatoire s'est appuyé sur une enquête lancée au printemps 2024 auprès de scieurs, mais aussi de leurs partenaires⁽²⁾. Cette troisième partie retranscrit l'organisation des principaux modèles de scieries décrit par les répondants à l'enquête.

Modélisation des scieries et des principaux systèmes productifs

Envisager l'avenir de la scierie à 10 ans, c'est-à-dire à moyen terme, c'est observer avec attention l'évolution du milieu à travers ses modèles de production les plus visibles. Une fois encore, il convient de ne pas parler d'une manière globale mais en détaillant les organisations systémiques. Toutes ne seront pas évoquées, mais les principales seront mises en avant. Le maître d'œuvre restant le chef d'entreprise agissant en fonction de son histoire, de son outil de production et avant tout de son ou de ses marchés.

Le scieur négociant

Scieur, spécialisé dans le chêne, et dans le négoce de ses produits sciés : plots, avivés, traverses... mais aussi dans le négoce

amont des produits bruts : grumes et billes. Rappelons que 2/3 des producteurs actuels sont aussi exploitants forestiers. Cœur de métier pour beaucoup où le scieur excelle dans le tri de ses achats en découpant ensuite, selon diamètre, longueur et surtout qualité. Une "gare de triage" entre diverses destinations, pour sa scierie mais aussi en direction des mérandiers et des trancheurs (enfin ce qu'il en reste !), optimisant à chaque fois le prix de vente. Ce "tri et découpe" est une partie du métier peu connue, qui échappe au radar de la connaissance du métier, mais qui assure à l'entrepreneur, surtout pour les moyennes et grosses scieries, des marges bénéficiaires confortant les bilans. La transformation se focalisera ensuite sur une partie de la ressource achetée. Pour les uns, ce sera une spécialisation sur la charpente, l'avivé, pour d'autres le plot, la frise, ou encore la traverse et la charpente ou un peu de tout à la fois. Un scieur qui, ponctuellement ou en fonction de la variation des marchés, peut faire des "coups commerciaux" sur des marchés spécifiques aussi bien sur les bois bruts que sur les sciages. Un scieur très concurrencé à l'amont, générant de vives tensions entre les acteurs : exploitants forestiers scieurs, exploitants

purs, ONF, coopératives forestières, experts, mérandiers et les derniers entrants, les traders agissant pour le compte de clients asiatiques... Le cas particulier des mérandiers est à signaler car depuis plus de quinze ans, ils se sont investis dans la production industrielle de merrains, soit en reprenant des scieries, soit en en créant d'autres de toutes pièces⁽³⁾. Concurrence

acerbe avec des acheteurs qui exportent principalement en Asie une partie de la matière échappant ainsi à la transformation nationale. Contentement pour les uns qui trouvent de juteux marchés, colère des autres réclamant, en vain, des clauses de sauvegarde depuis des années en proclamant haut et fort que la scierie de chêne manque de bois. Ce que l'on aime- →

LE SCIEUR « NÉGOCIANT » (cas du chêne par exemple)

GRUME Marchés grand export, merrandiers

SCIAGES : ÉQUARRIS (blocks) Marchés grand export (Asie)

PLOTS Marché européen (pays nordiques, Angleterre, Sud Europe)

CHARPENTE Marché européen (pays nordiques, Angleterre, Sud Europe), marchés nationaux (négoce)

TRAVERSES (bois sous rail-paysagères) Marchés nationaux (SNCF, paysagistes)

FRISES / AVIVÉS Marchés nationaux (parqueteurs, fabricants de cercueils)

MERRAIN Marchés nationaux (merrandiers)

Photo de gauche : le sciage cantérisé dans le résineux, le processus au centre de la production de masse.

Photo de droite : intégration par la scierie d'une activité de seconde transformation.

Partir de l'existant de 2022 et de ses 1214⁽¹⁾ scieries et réfléchir à son organisation, tels sont les objectifs de cette troisième partie de l'enquête conduite en 2024 par l'Observatoire du métier de la scierie.

Par Maurice Chalayer



Ligne de triage qualité et empilage des avivés dans une scierie de chêne.

→ rait savoir c'est quelle destination serait donnée chez les scieurs nationaux si cette matière⁽⁴⁾ restait en France ? Est-ce pour la transformer et produire de la valeur ajoutée et sur quel type de produits ? Est-ce pour en faire eux même le commerce en bois brut ? L'ambiguïté est loin d'être levée dans un secteur où les pratiques commerciales de l'amont sont encore entourées de secrets... Il faudra bien admettre un jour que se "partager le gâteau" entre autant d'acteurs qui cherchent tous à rentabiliser leurs acquisitions n'est pas chose facile. La préférence nationale semble ne pas être au cœur des préoccupations et pourtant on vante chaque jour la transformation en circuit court et le bilan carbone positif qui s'y adjoint...

Le scieur "diversificateur"

Scieur diversifié, agile pourrions-nous dire, qui cherche à aller sur une plus forte valeur ajoutée par la vente directe et la valorisation des sciages (séchage, traitement, rabotage, etc.). Domaine réservé à la scierie de services de type artisanal, pas seulement, puisque de plus en plus de scieries de production de taille moyenne inscrivent leur business plan dans cette direction en ajoutant une corde à leur arc en créant des showrooms afin d'assurer de la vente directe sur place et/ou en ligne. Quitte à se mettre en concurrence avec le négoce de ville, l'entreprise moyenne, comme la plus petite, veut recréer du contact de proximité avec les professionnels et les particuliers. À l'image des agriculteurs qui ont su créer des magasins, mini marchés de

pays, aux abords des villes, il n'existe pas à notre connaissance d'expérience collaborative mettant en scène des scieurs de service. Peut-être une expérience à tenter. Encore faudra-t-il avoir davantage d'esprit collaboratif et accepter de partager une action de vente collective. Pour autant l'éloignement des centres urbains n'est plus un frein à la vente directe pour les scieries qui veulent s'y investir ou/et s'y investissent déjà. Le confinement, en effet, de 2020 a montré que les consommateurs sont mobiles et intéressés. Encore faut-il qu'une politique commerciale soit engagée dans ce sens à travers : site Internet, réseaux sociaux, site marchand, sponsoring...

Ce type de structure intéresse fortement les négoce de ville, en particulier, puisque certaines enseignes absorbent des scieries fonctionnant sur ce modèle. De plus ces enseignes sont heureuses de trouver encore des moyennes et petites scieries capables d'être réactives à leurs demandes particulières.

Le scieur intégrateur

Le scieur intègre seul dans son activité principale de débit (résineux ou feuillus) une activité de seconde transformation traditionnelle (sans être exhaustif, citons le lambris, le parquet, le carrelé, le merrain, la palette-caisserie, la taille de charpente). →

LE SCIEUR « INTÉGRATEUR » (cas de scierie intégrée au service de l'aval)

SOIT POUR UNE SCIERIE SEULE

- **Marché national/export** (industriels, charpentiers, constructeurs de mobilier, menuisiers, emballeurs...)
- **Négoce/GSB**
- **2^{de} transformation** (lambris-parquets, carrelés, merrains, palettes-caisserie BMR, CLT, traitement haute température)

SOIT EN GROUPEMENT DE PLUSIEURS SCIERIES

- **Négoce/GSB**
- **2^{de} transformation** (BMR, traitement haute température)

LE SCIEUR DIVERSIFICATEUR (cas de la scierie de services et du sur mesure)

SCIAGES SUR LISTE STANDARD

Artisans (charpentier, menuisier), **Négoce de ville** (sur liste), **Industriels** : Charpentiers, Menuisiers, Emballeurs, Constructeurs de maison ossature bois, de HLL

SÉCHAGE

Artisans (charpentier, menuisier), Particuliers (bricoleurs), Agriculteurs, Collectivités

TRAITEMENT

Artisans (charpentier, menuisier), Particuliers (bricoleurs), Agriculteurs, Collectivités

RABOTAGE

Artisans (charpentier, menuisier), Particuliers (bricoleurs), Agriculteurs, Collectivités

VITRINE : SHOWROOM, SITE INTERNET, VENTE EN LIGNE

Industriels : Charpentiers, Menuisiers, Emballeurs, Constructeurs de maison ossature bois, de HLL

SCIAGE À FACON

Artisans (charpentier, menuisier), Particuliers (bricoleurs), Agriculteurs, Collectivités

PUB



Les produits sur mesure, le marché de niche des scieries de services.

reprise automatisé, scannage, triage, empilage, le tout de plus en plus automatisé et piloté par des superviseurs.

Les lignes de la transformation du feuillu ressemblent de plus en plus à celles du résineux. Sauf que la cantérisation reste à inventer pour les petits diamètres jusqu'à 0,40 mètre. Une option qu'avait choisi de conceptualiser le fabricant français MEM, dans les années 2010 avant de cesser son activité⁽⁵⁾.

Dans ce modèle, le scieur producteur peut rester seul ou se regrouper sous une marque commerciale connue et reconnue mais aussi de manière moins formelle, comme les gros scieurs de chênes sollicitant des petits scieurs pour qu'ils effectuent des sciages (exemple : traverses, frises, avivés). Un travail positif en réseau basé sur le respect mutuel, la confiance, et l'expertise du matériau. (Des collaborations beaucoup plus courantes qu'on ne le pense⁽⁶⁾)

Un modèle qui intéresse aussi la grande distribution, négoce en particulier et aussi les coopératives forestières. En acquérant certaines scieries, elles se dotent pour les premiers d'un système de transformation susceptible d'alimenter leur propre réseau et pour les autres d'un outil de sciage leur permettant de transformer elles-mêmes leur matière première. Pour ces dernières, des expériences pas toujours réussies qui montrent que s'improviser scieur n'est pas simple.

PUB

→ Grâce à une chaîne de production spécifique, production de carrelets par exemple, il peut proposer une prestation de revalorisation à un confrère

Ce scieur peut s'associer avec d'autres (soit dans un groupement formel connu ou dans un groupement informel). Par exemple la production de BMR ou de traitement à haute température ou encore d'une unité de granulation avec un outil de production partagé par plusieurs scieries. Ce qui motivera ce type de scieur, c'est la recherche absolue de revalorisation poussée engendrant une meilleure valeur ajoutée. Autrement dit, pas nécessairement de volonté d'en "faire plus en volume" de sciage mais le souhait de "faire mieux"

Le scieur producteur

Dans ce modèle, le scieur de feuillu, résineux ou mixte se limite à sa fonction première, celle de scieur de produits dits tombant de scie. Sa production peut viser des marchés de niche, exemple : charpente sur mesure issue des gros bois résineux ou les traverses SNCF et paysagères, et/ou de masse, exemple : les sciages résineux standards. Ce scieur peut aussi bien diriger une scierie de type artisanale qu'une scierie industrielle.

Le producteur vise essentiellement des marchés de masse qui se retrouveront dans une concurrence mondialisée (cas du standard résineux), donc avec une recherche absolue de prix de revient au plus bas.

Le parc machines optimisé et le plus adapté au process de transformation sera au centre de ce modèle, quelle que soit la taille de la scierie. Dans le cas de la scierie industrielle, la cantérisation seule ou associée à une ligne ruban pour les gros bois, centre de

En conclusion

À la lecture des modèles émergents de scieries managés par des chefs d'entreprise soit négociants, "diversificateurs", intégrateurs, ou stricto sensu producteurs, on note que, à l'intérieur du secteur scierie, plusieurs filières existent. D'où l'importance d'avoir une approche systémique et non analytique comme les non-initiés ont trop tendance à le faire, livrant ainsi une image faussée, écornée et incomplète du secteur. Et par là-même une dévalorisation des hommes et des savoir-faire. Le milieu est complexe, ne pas l'entendre est une grosse erreur commise malheureusement aussi par les acteurs de la filière en amont et en aval ainsi que par les partenaires institutionnels, Ministère en tête. ■

1. Derniers chiffres Agreste.
 2. Propriétaires forestiers, fournisseurs de matériels, consommateurs des sciages, exploitants forestiers, représentants d'organismes d'aide au développement des scieries, etc.
 3. « Le merrain, fleuron discret de la filière bois », dans « Les évolutions de la scierie française », L'Harmattan, 2019.
 4. 400 000 m³ en moyenne de bois brut de chêne exporté avant 2022.
 « La cantérisation du bois ouvre de nouveaux horizons », dans « La scierie française et la productivité », L'Harmattan, 2014.
 5. « La cantérisation du bois ouvre de nouveaux horizons », dans « La scierie française et la productivité », L'Harmattan, 2014.
 6. « Le travail en réseau dans la scierie française », dans « La scierie française d'hier à aujourd'hui », L'Harmattan, 2021.

LE SCIEUR « PRODUCTEUR » (cas de scieries alimentant essentiellement le négoce, la GSB et l'industrie : fermette, emballage, traverse)

SOIT POUR UNE SCIERIE SEULE



Cantérisation pour les petits et moyens diamètres de résineux

- **Marché national/export** (industriels, charpentiers, constructeurs de mobilier, menuisiers, emballageurs...)
- **Négoce/GSB**

Avec ou sans

Sciage conventionnel ruban-centre de reprise pour les gros et très gros diamètres



- **Négoce**
- **GSB**
- **SNCF** (traverse)

Soit en groupement (sous marque ou non)